



Journées dentaires  
internationales  
du Québec

mai May  
**31**  
2011

# today

## Scènes du lundi

Toute l'action dans la salle d'exposition et dans les sessions éducatives, saisie à tout jamais.

### Scenes from Monday

All the action in the exhibit hall and the educational sessions, captured forever.

»pages 4 & 5



## Vous allez vers le numérique

Un dentiste partage son expérience avec l'imagerie 3-D.

### Going digital

A dentist shares his experiences with 3-D imaging.

»page 6



## En route vers le hall d'exposition

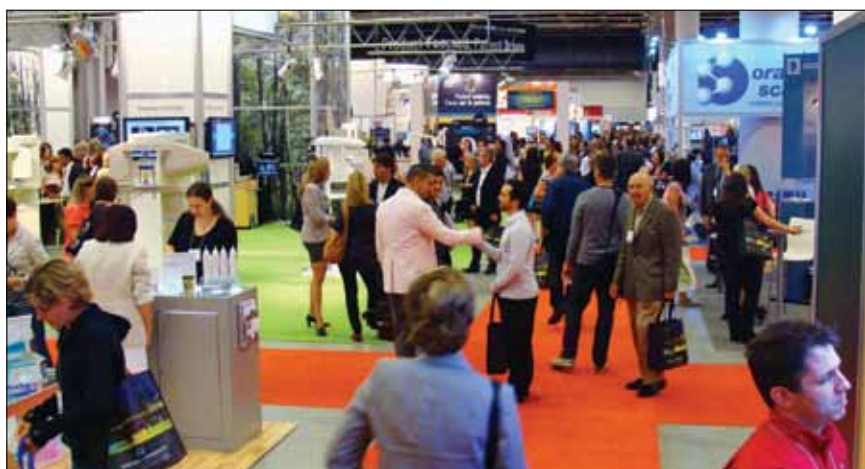
Ne vous aventurez pas dans le hall d'exposition sans consulter au préalable notre guide.

### On to the exhibits

Don't go into the exhibit hall without checking our guide.

»page 14

# Célébrons nos 40 ans ! *Celebrating 40 years!*



• Le plancher d'exposition lundi matin. (Photos/Fred Michmershuizen, Dental Tribune) • The exhibit hall floor on Monday morning. (Photos/Fred Michmershuizen, Dental Tribune)

Par Fred Michmershuizen,  
Dental Tribune

■ Cette rencontre a fait un bon bout de chemin depuis son humble début dans les années 70. La première fois que les Journées dentaires internationales du Québec (JDIQ) ont eu lieu, 1,400 personnes y ont participé. Maintenant, en mai 2011, plus de 12,000 professionnels dentaires sont ici à Montréal pour ce qui est devenu le plus important congrès dentaire au Canada.

Si vous souhaitez côtoyer les plus brillants et éminents de la dentisterie, vous êtes au bon endroit.

\*célébrons, page 2

By Fred Michmershuizen,  
Dental Tribune

■ This meeting has come a long way from its humble beginnings back in the 1970s. The first time that Journées dentaires internationales du Québec (JDIQ) was held, just 1,400 people attended. Now, in May 2011, more than 12,000 dental professionals are here in Montreal for what has become the largest annual dental meeting in Canada.

If you want to rub shoulders with the best and brightest in dentistry, you are in the right place.

"This year, we look back on 40 years

\*celebrate, page 2

## Étendez vos connaissances *Expand your knowledge*

Par Fred Michmershuizen,  
Dental Tribune

■ Pour ceux et celles qui désirent étendre leurs horizons en termes de soins offerts à leurs patients, il n'y a pas de meilleur endroit qu'ici, maintenant à Montréal au 40ième Journées dentaires internationales du Québec (JDIQ).

Peu importe si vous êtes dentiste, hygiéniste ou un membre de leur équipe, un praticien généraliste ou spécialiste, un vétéran expérimenté

\*connaissances, page 2

By Fred Michmershuizen,  
Dental Tribune

■ For those seeking to expand their horizons in terms of the care they offer patients, there is no better place to be right now than here in Montreal at the 40th Journées dentaires internationales du Québec (JDIQ).

No matter if you are a dentist, hygienist or a member of an office staff, a general practitioner or a specialist, a seasoned veteran or someone fresh out

\*knowledge, page 2

## FENDERMATE®

PRIMARY

NEW

**Booth #605**

*This unique combination of a preparation shield and a sectional matrix for Class II fillings enables a fast, simple and safe restoration of primary teeth.*

*Insert buccally, prepare tooth, bend towards the cavity and adopt*

**FenderMate also available for adult teeth**

Manufactured by DIRECTA AB - Uplands Väsby, Sweden - FenderMate® is a registered trademark owned by Directa AB.

AD





· Aaron Dayringer, à gauche, et Ronny Kucharczyk de Sirona (kiosque no. 501) avec le système CEREC. · Aaron Dayringer, left, and Ronny Kucharczyk of Sirona (booth No. 501) with the CEREC system.

### Célébrons *“from page 1*

“Cette année, c’est avec beaucoup de fierté et le sentiment du devoir accompli que nous célébrons 40 années consacrées à offrir de la formation continue à toute l’équipe dentaire,” nous dit Dr. Sam Sgro, président du comité d’organisation des JDIQ. “Notre profession a parcouru un long chemin depuis les quatre dernières décennies, et le congrès des JDIQ a joué un rôle clé dans son évolution, en offrant aux

membres, une plateforme qui favorise l’échange d’information et de nouvelles idées.”

Sur le plancher de l’exposition, cette année, les participants ont amplement à voir parmi les nouveaux produits innovateurs et technologie de pointe.

Voici quelques offres en étalage – pour n’en nommer que quelques-unes – incluant le populaire BeautiBond, septième génération d’agent liant de Shofu (kiosque no. 2211); le nouvel appareil d’obturation sans fil System

B de SybronEndo (no. 1421); Système d’imagerie numérique, panoramique, céphalométrique et CB3D de Instrumentarium (no. 315); Outils éducatifs pour les patients, disponibles auprès de Consult-PRO (no. 1511); et VITA Easyshade Compact, la technologie d’agencement des teintes qui réduit les reprises.

Assurez-vous de passer les voir ainsi que d’autres de leurs produits. Le plancher du congrès vous est ouvert jusqu’à 17 heures aujourd’hui.

### Celebrate *“from page 1*

*with a sense of pride and accomplishment for having provided excellent continuing education opportunities for the entire dental community,” said Dr. Sam Sgro, president of the JDIQ Planning Committee. “Our profession has come a long way in the last four decades, and the JDIQ has been there, evolving along with it and providing a forum for*

*the exchange of new information and ideas.”*

*On the exhibit hall floor this year, attendees have plenty of innovative new products and technology to check out.*

*Some of the offerings on display – to name just a few – include the popular BeautiBond seventh-generation bonding agent from Shofu (booth No. 2211); new System B Cordless obturation devices from SybronEndo (No. 1421);*

*digital panoramic, cephalometric and CB3D imaging systems from Instrumentarium (No. 315); patient education tools available from Consult-PRO (No. 1511); and VITA Easyshade Compact shade-matching technology designed to reduce the need for remakes, available from Vident (No. 1809).*

*Be sure to check out these and other products. The show floor is open until 5 p.m. today.*



· Dr. Erle D. Schneiderman présente une conférence sur la dentisterie pédiatrique. (Photo/Fred Michmershuizen, Dental Tribune) · Dr. Erle D. Schneiderman presents a lecture on pediatric dentistry. (Photo/Fred Michmershuizen, Dental Tribune)

### Connaissances *“from page 1*

ou quelqu’un fraîchement gradué de l’école dentaire – que vous parliez français ou anglais – il y a des opportunités éducatives ici qui s’adapteront à vos besoins.

Les conférences et les ateliers sont offerts par quelques-uns des experts les plus en vue de leur domaine. Les classes ont débutées vendredi et se poursuivent toute la journée aujourd’hui.

### Knowledge *“from page 1*

*of dental school – or if you speak English or French – there are educational opportunities here to fit your needs.*

*Lectures and workshops are being offered by some of the most prominent experts in their fields. Classes began on Friday and continue all day today.*

## today About the Publisher

Dental Tribune America, LLC  
116 W. 23rd St., Suite 500  
New York, N.Y. 10011  
Phone: (212) 244-7181  
Fax: (212) 244-7185  
E-mail: [info@dental-tribune.com](mailto:info@dental-tribune.com)  
[www.dental-tribune.com](http://www.dental-tribune.com)

Publisher & Chairman  
Torsten Oemus  
[t.oemus@dental-tribune.com](mailto:t.oemus@dental-tribune.com)

Chief Operating Officer  
Eric Seid  
[e.seid@dental-tribune.com](mailto:e.seid@dental-tribune.com)

Group Editor & Designer  
Robin Goodman  
[r.goodman@dental-tribune.com](mailto:r.goodman@dental-tribune.com)

Managing Editor/Designer  
Show Dailies & Ortho Tribune  
Kristine Colker  
[k.colker@dental-tribune.com](mailto:k.colker@dental-tribune.com)

Managing Editor/Designer  
Implant, CAD/CAM & Endo Tribunes  
Sierra Rendon  
[s.rendon@dental-tribune.com](mailto:s.rendon@dental-tribune.com)

Online Editor  
Fred Michmershuizen  
[f.michmershuizen@dental-tribune.com](mailto:f.michmershuizen@dental-tribune.com)

Account Manager  
Gina Davison  
[g.davison@dental-tribune.com](mailto:g.davison@dental-tribune.com)

Account Manager  
Mark Eisen  
[m.eisen@dental-tribune.com](mailto:m.eisen@dental-tribune.com)

Account Manager  
Humberto Estrada  
[h.estrada@dental-tribune.com](mailto:h.estrada@dental-tribune.com)

Marketing Manager  
Anna Wlodarczyk  
[a.wlodarczyk@dental-tribune.com](mailto:a.wlodarczyk@dental-tribune.com)

Marketing & Sales Assistant  
Lorrie Young  
[l.young@dental-tribune.com](mailto:l.young@dental-tribune.com)

C.E. Manager  
Julia Wehkamp  
[jwehkamp@dental-tribune.com](mailto:jwehkamp@dental-tribune.com)

International C.E. Sales Manager  
Christiane Ferret  
[c.ferret@dtstudyclub.com](mailto:c.ferret@dtstudyclub.com)

Translations  
Sébastien Tardif  
Lise Deslauriers

**dti** Dental Tribune International

Published by Dental Tribune America  
© 2011 Dental Tribune America, LLC  
All rights reserved.

today JDIQ appears during the Les Journées dentaires internationales du Québec in Montreal, Quebec, Canada, on May 30 and May 31, 2011.

Dental Tribune America makes every effort to report clinical information and manufacturers’ product news accurately, but cannot assume responsibility for the validity of product claims, or for typographical errors. The publishers also do not assume responsibility for product names or claims, or statements made by advertisers. Opinions expressed by authors are their own and may not reflect those of Dental Tribune America or Dental Tribune International.

# UNIQUE SOLUTIONS FOR PAIN MANAGEMENT AND PATIENT CARE



## HurriPAK™ Periodontal Anesthetic Starter Kit

A great alternative to local injections prior to root planning and scaling or full mouth debridement. Whether scaling an entire quadrant or an isolated area, HurriPAK allows dispensing only the amount of liquid needed, so no product is wasted. Plastic irrigation tips enable effective sub-gingival application of HurriCaine® Topical Anesthetic Liquid and are gentle to soft tissue.

- Fast-acting – anesthesia within 20 seconds
- Needle-free alternative to local injections
- Kit includes everything needed – no extra accessories to purchase
- Allows dispensing only the amount of liquid needed so no product is wasted
- Disposable irrigation syringes and tips are convenient and economical
- Angled plastic tips are gentle to delicate soft tissue
- Additional syringes and tips are available separately
- Great Wild Cherry and Piña Colada flavors



## HurriCaine® Topical Anesthetic

20% Benzocaine oral anesthetic for fast relief of oral pain. Available in gel, liquid and spray.

- Rapid onset of 20 seconds
- Safe - virtually no systemic absorption
- Composite Restorations
- Trusted by medical and dental professionals for over 35 years
- Tastes great



## HurriSeal® Dentin Desensitizer

A treat or prevent dentinal hypersensitivity with HurriSeal Dentin Desensitizer. Recommended for sensitivity associated with the following:

- Tooth Whitening
- Bonding Procedures
- Composite Restorations
- Temporary Restorations
- Crown and Bridge Restorations
- Veneers



**1-800-238-8542**

Contact us today for more information on these and other great Beutlich® products.

HurriCaine and HurriSeal are registered trademarks of Beutlich LP, Pharmaceuticals. HurriPAK is a trademark of Beutlich LP, Pharmaceuticals. [www.beutlich.com](http://www.beutlich.com)



# Scènes du lundi *Scenes from Monday*



• Des outils éducatifs pour les patients sont offerts au kiosque de Consult-Pro (no. 1511) • *Patient education tools are on display at the Consult-PRO booth (No. 1511).*



• Participants se pressant près de l'entrée de la salle d'exposition. • *Attendees gather near the entrance to the exhibit hall.*



• Frank Cortes de Directa AB (kiosque no. 605). • *Frank Cortes of Directa AB (booth No. 605).*



• Sean Chappell, à gauche, et Peter Gray de PhotoMed International (kiosque no. 1506). • *Sean Chappell, left, and Peter Gray of PhotoMed International (booth No. 1506).*



• Tanya Kovar de GPS Dentaire (kiosque no. 1700). • *Tanya Kovar of GPS Dentaire (booth No. 1700).*



• Vous descendez ou vous montez? L'éducation c'est en haut, les exposants, en bas. • *Going down or going up? Education is up, exhibits are down.*



• Jean Hubert, à gauche, et Sylvain Bergeron de Supermax Canada (kiosque no. 400). • *Jean Hubert, left, and Sylvain Bergeron of Supermax Canada (booth No. 400).*



• Randy Bailey, à gauche, et Lynne Calliott de Shofu Dental (kiosque no. 2211). • *Randy Bailey, left, and Lynne Calliott of Shofu Dental (booth No. 2211).*



• Assurez-vous de prendre un sac au kiosque d'enregistrement. • *Make sure to pick up a bag in the registration area.*

**Photographies par  
Fred Michmershuizen,  
Dental Tribune**  
*Photographs by  
Fred Michmershuizen,  
Dental Tribune*





· Jason Labrecque d'Instrumentarium/Soredex (kiosque no. 315). · *Jason Labrecque of Instrumentarium/Soredex (booth No. 315).*



· Chadi Saade de Dental Savings Club (kiosque no. 425). · *Chadi Saade of Dental Savings Club (booth No. 425).*



· Le kiosque de Philips Sonicare (no. 2115). · *The Philips Sonicare booth (No. 2115).*



· Les JDIQ accueille les participants en français et en anglais. · *The JDIQ welcomes attendees in English and French.*



· Par ici vers le plancher de l'exposition. · *This way to the show floor.*



· Un invité expert discute des mythes et réalités de l'implantologie dentaire devant une salle bondée de participants pendant une session éducative lundi matin. · *An expert panel discusses the myths and realities of implant dentistry during a standing-room-only educational session Monday morning.*



· Dr. Pierre Carrier, à gauche, faisant l'essai d'un fauteuil ergonomique chez Posiflex Design (kiosque no. 1517). Avec lui, Lyne Noiseux de Posiflex. · *Dr. Pierre Carrier, left, tries out an ergonomically correct chair at Posiflex Design (both No. 1517). With him is Lyne Noiseux of Posiflex.*



· Les participants sortant d'une session éducative. · *Attendees file out after an educational session.*



· Huan Lu, left, et Maral Astaraei de Crest Oral B / P&G Professional Oral Health (kiosque no. 1501). · *Huan Lu, left, and Maral Astaraei of Crest Oral B / P&G Professional Oral Health (booth No. 1501).*



· Anthony Cancilla, à gauche, et Stephen Moore de Vident (kiosque no. 1809). · *Anthony Cancilla, left, and Stephen Moore of Vident (booth No. 1809).*



· Nathan Adams de SybronEndo (kiosque no. 1421) avec le nouvel appareil d'obturation sans fil "System B". · *Nathan Adams of SybronEndo (booth No. 1421) with the new System B Cordless obturation devices.*



# Imagerie 3-D: L'expérience d'un dentiste

■ De plus en plus de dentistes se tournent vers l'utilisation des systèmes d'imagerie 3-D dans leur pratique. Dr. Marc-André Gagnon ne fait pas l'exception.

Dental Tribune s'est entretenue avec lui à propos du système, ce qu'il aime de ce système et de quelle façon ses patients y réagissent.

## **Vous pouvez nous parler un peu de vous ? Depuis combien de temps pratiquez-vous et où êtes-vous situé ?**

Je suis gradué de l'université de Montréal depuis 1980. Durant cette période j'ai travaillé en groupe puis solo pendant 10 ans. Par la suite j'ai toujours

travaillé avec un dentiste avec qui je partage ma clientèle. Depuis plus de 15 ans j'ai choisi de travailler dans un milieu axé sur les nouvelles technologies au niveau dentaire. J'ai travaillé avec l'anesthésie sans douleur, l'endodontie mécanisée, la dentisterie laser tant pour les tissus durs que les tissus mous et l'imagerie dentaire.

Après cette période j'ai débuté la dentisterie Cerec avec le cerec 2 avant de passer au Cerec 3 puis au cerec ac. Durant cette période j'ai aussi débuté l'utilisation de la radiographie numérique tant intra orale que panoramique. Depuis 3 ans je travaille avec le galileos pour tous mes patients.

## **Depuis combien de temps travaillez-vous avec le système d'imagerie 3-D? Qu'est-ce qui vous a emmené à son utilisation ?**

Je travaille avec le système de radiographie 3 d depuis octobre 2008 alors que sirona a obtenu le droit de vendre le galileos au canada. J'ai dû cesser de pratiquer en 2006 suite à une tumeur au cerveau et cette période de convalescence m'a convaincu de l'importance du diagnostic précoce pour identifier les problèmes de santé. Cette technologie me permet en plus de poser un meilleur diagnostic de montrer à mes patients les problèmes que je peux identifier et par le fait même aug-

## **Ici aux JDIQ**

Pour plus d'informations, visitez le stand Sirona Dental Systems, nos 501-503-505-507-509-511-600-602-604-606-608-610.

## **À propos de l'auteur**



Clinique dentaire  
Marc-André Gagnon  
Service des  
Ressources humaines  
3220, chemin  
Quatre-Bourgeois,  
bur. 201  
Québec (Québec) G1W  
2K8  
Télécopieur:  
(418) 659-6721

AD

**You** know how important photographs are to your practice, but you don't know who to turn to for advice. PhotoMed understands your **needs** and can help you choose the right camera. We also include **a** support and loan equipment program for the life of the camera so you have someone to turn to if you have questions.

**PhotoMed** dental cameras feature the best digital camera equipment available. The Canon G12, Rebel T3 and T3i are great choices.

Choosing a quality **dental** system for your practice doesn't have to be difficult. Call the experts at PhotoMed and we'll help you with all of your **camera** questions.

**PhotoMed** [www.photomed.net](http://www.photomed.net) • 800.998.7765



Visit the PhotoMed booth at these upcoming shows:

ODQ, Montreal - #1506  
NMDA, Albuquerque - #601  
Quint., San Diego - #213  
FNDC, Orlando - #1801

menter les acceptations de traitements.

## **Quel système d'imagerie utilisez-vous et pourquoi avez-vous sélectionné celui-ci ?**

J'utilise le galileos car c'est cet appareil qui répond le mieux à mon avis aux besoins de la dentisterie moderne tant par le volume que par sa simplicité d'utilisation. Pas besoin d'avoir une technicienne en radiologie pour le positionnement. Le temps d'exposition est court tout comme la période de reconstruction du 3d. La simplicité d'utilisation du logiciel est aussi remarquable. Depuis cette année le galileos peut être utilisé de concert avec mon cerec ac pour la mise en place des implants en tenant compte de la partie prothétique de la reconstruction à faire.

## **Selon votre expérience avec le système d'imagerie 3-D, quels en sont les caractéristiques et bénéfiques les plus utiles pour vous-même en tant que clinicien et aussi pour vos patients ?**

La simplicité d'utilisation est une chose mais les mises à niveau offertes par sirona me permettent de croire que quelque soit la période ou ma radiographie originale a été prise, le traitement de l'image va toujours aller en s'améliorant compte tenu des améliorations logicielles qui sont apportées depuis son installation. Mon galileos ce matin n'a rien à envier à toute nouvelle machine qui sort de l'usine car toutes les améliorations qui ont été apportées au fil des ans se retrouvent chez-nous en quelques semaines.

## **Si un de vos patients était réticent à ce que vous preniez de lui une image 3-D, que vous lui direz-vous ?**

Aucun de mes patients n'a refusé ou a été recalcitrant à la prise de la radiographie 3d. Si cela venait à arriver je lui montrerais un exemple de ce que nous pouvons visualiser avec cette technique et les avantages tant en endodontie, en périodontie qu'en chirurgie pour lui faire voir les avantages de faire un meilleur diagnostic et ainsi lui éviter des surprises.

It's new.  
It's tailored for your preference.  
It's an Orthopantomograph®  
**OP300**

Come visit us at  
Booth 315



**A platform for your  
changing needs**

Digital **panoramic** imaging system  
Digital **cephalometric** system  
Digital **CB3D** imaging system



Tools for professionals.



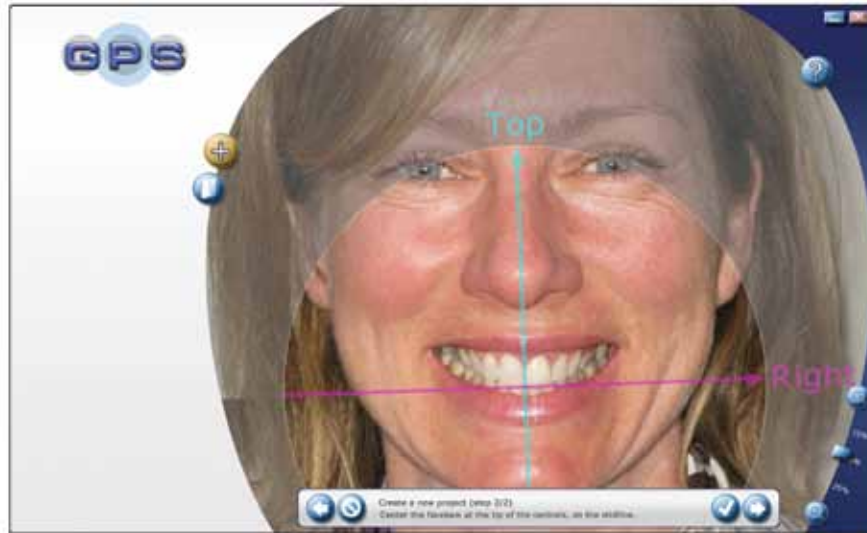
# L'arc facial devient digital

■ Un beau design du sourire! Des très belles couronnes! Oups! Un sourire incliné.

Ceci arrive aux meilleurs d'entre nous. Vous prenez votre articulé avec un Stick Bite ou un Symmetry Bite, ou vous prenez l'arc facial, puis vous envoyez le tout au laboratoire et vous vous croisez les doigts en espérant recevoir votre cas comme vous l'avez demandé. À moins que vous envoyiez votre patient au laboratoire, les résultats peuvent varier.

L'ère numérique nous a apporté d'énormes avancements en dentisterie esthétique. Aujourd'hui nous introduisons l'arc facial digital GPS. En utilisant une simple photo faciale de votre patient, vous pouvez maintenant éliminer les inconfortables et encombrants arcs faciaux mécaniques.

En plaçant l'arc facial digital GPS sur le bout incisif des centrales supérieures et sur la ligne médiane vous pouvez aligner votre cas avec l'axe long du visage ou avec la lèvre supérieure. Parce que chaque patient est différent, vous allez déterminer sur quel axe aligner le cas de simulation



• L'arc facial digital et la Règle M sont en attente de brevet. GPS Dentaire kiosque #1700. (Photo/Gracieuseté de GPS Dentaire)

qui améliorera le plus la beauté du sourire de votre patient.

Une fois que vous aurez effectué la plus belle simulation en utilisant les tissus faciaux de votre patient, votre fichier pourra être envoyé au laboratoire pour reproduire la

simulation sur le modèle du patient.

Encodé dans le fichier ont retrouvent les lignes M, ces lignes sont calibrées avec les mesures prises directement sur le patient ou sur le modèle. Ceci permet de prendre des mesures sur la photo 2D et de les transposer en

## Ici aux JDIQ

Pour plus d'informations, visitez le stand GPS Dentaire, no 1700. (Photos/Gracieuseté de GPS Dentaire)

3D sur l'articulateur. L'axe Y des dents est parallèle à l'axe long du visage ou perpendiculaire à la ligne du sourire et est imprimé sur un gabarit qui est positionné sur l'articulateur.

Les centrales sont apposées sur l'axe X de la plateforme. L'axe de lacet (Yaw) est obtenu par le technicien de laboratoire qui place le modèle pré op sur le gabarit des lignes M, ensuite le technicien extraira les mesures de l'image calibrée de l'écran pour aligner l'axe de roulis (Roll) et l'axe de tangage (Pitch).

Vous éprouvez de la difficulté à placer votre patient sur l'articulateur! L'arc facial digital GPS est l'arc facial le plus précis sur le marché. Atteindre les résultats esthétiques et fonctionnels que vous envisagez est maintenant plus facile que jamais.

## Vident et Patterson Dentaire concluent une entente

### *Vident makes agreement with Patterson*

#### L'Entente est reliée à la vente du Easyshade Compact de Vita

■ Vident, une filiale de la compagnie Vita, annonce la signature d'une entente d'exclusivité avec Patterson Dentaire pour la distribution du Easyshade Compact de Vita pour les dentistes de l'Amérique du Nord.

Avec l'addition du Easyshade Compact de Vita, Patterson supportera maintenant la ligne complète des produits et des outils de gestion Vita, incluant les jeux de teintes Vita Classic, Vita 3D-Master, Vita 3D-Master Blanchiment et le 3D-Master Linearguide. Cette nouvelle entente exclusive a pour but de donner aux clients de Vita une facilité de commande ainsi qu'un service à la clientèle amélioré.

Dans le but de devenir les experts des teintes Vita, les représentants des ventes de Patterson participent à un programme éducatif complet de compétence sur les teintes. Cette formation continue permettra aux représentants des ventes d'offrir de la consultation aux clients sur des sujets se rapportant aux résultats esthétiques, la communication avec le laboratoire et la croissance de la pratique.

Vident fournit des innovations en



• Easyshade Compact de Vita. (Photo/Gracieuseté de Vident) • The VITA Easyshade Compact. (Photo/Provided by Vident)

produits dentaires depuis 1985 et est la filiale Nord Américaine de la compagnie Vita, fabricant des jeux de teintes Classical, Système Master 3D, l'appareil numérique de mesure des teintes Easyshade Compact et des matériaux de restauration Vita, qui sont reconnus mondialement.

Patterson Dentaire, un leader de premier plan dans la distribution de produits dentaires, d'équipements et de technologies aux É.U. et au Canada,

domine la famille des entreprises globales des Compagnies Patterson.

#### *Arrangement covers the sale of VITA Easyshade Compact*

■ Vident, a VITA company, has announced an exclusive distribution agreement with Patterson Dental for the sale of the VITA Easyshade Compact to dentists in North America.

With the addition of the VITA Easyshade Compact, Patterson will now support the complete line of VITA shade management tools, including VITA Classical Shade Guide, VITA 3D-Master Shade Guide, VITA Bleached-guide 3D-Master and VITA Linearguide 3D-Master. This exclusive agreement is designed to provide Vident customers with convenient, direct ordering and enhanced customer service.

To become VITA shade proficiency experts, Patterson sales representatives are participating in a full curriculum of shade proficiency courses. The ongoing education will enable the sales representatives to provide effective consultation with dental clients on issues of esthetic outcomes, lab communication and practice growth.

## Ici aux JDIQ

Pour plus d'informations sur les outils de gestion des teintes Vita et les autres produits de Vident, appelez le (800) 828-3839, visitez [www.vident.com](http://www.vident.com) ou arrêtez au stand de Vident No 1809-1811 ou le stand de Patterson No 1201-1203-1205-1207-1209-1211-1300-1301-1302-1303-1304-1305-1306-1307-1308-1309-1310-1311-1400-1402-1404-1406-1408-1410.

## Here at the JDIQ

For more information on VITA's shade management tools, call (800) 828-3839, visit [www.vident.com](http://www.vident.com) or stop by the Vident booth, No. 1809-1811, or the Patterson booth, No. 1201-1203-1205-1207-1209-1211-1300-1301-1302-1303-1304-1305-1306-1307-1308-1309-1310-1311-1400-1402-1404-1406-1408-1410.

Vident has been a provider of innovative dental products since 1985 and is the North American subsidiary of VITA, manufacturer of the internationally recognized Classical Shade Guide, 3D-Master Shade System, VITA Easyshade Compact digital shade-taking device and VITA restorative materials.

Patterson Dental, a distributor of dental products, equipment and technology in the United States and Canada, serves as the largest business in the global Patterson Companies family.



« Une façon  
beaucoup  
plus facile  
de nettoyer  
entre les  
dents.  
J'adore. »

– Michelle Hurlbutt, RDH, MSDH

PHILIPS  
sonicare

## Découvrez une nouveauté révolutionnaire : Philips Sonicare AirFloss.

Les patients qui ne veulent pas passer la soie dentaire adoreront le nouvel outil Philips Sonicare AirFloss. Sa technologie de microgiclement novatrice projette une rafale d'air et de gouttelettes pour nettoyer les interstices en profondeur et en douceur.

**Efficace :** L'outil Sonicare AirFloss contribue à améliorer la santé des gencives interdentaires avec douceur et efficacité en deux semaines à peine<sup>1</sup>.

**Facile à utiliser :** Elle a été qualifiée de plus facile à utiliser par 86 % des patients interrogés<sup>2</sup>.

**Préférée :** Après un mois d'utilisation, 96 % des personnes qui n'utilisaient pas régulièrement la soie dentaire ont utilisé Sonicare AirFloss au moins quatre fois par semaine<sup>3</sup>.

Appelez au 1-800-676-SONIC (7664) pour organiser un dîner-conférence au bureau.

[www.sonicare.ca](http://www.sonicare.ca)

<sup>1</sup> de Jager M, Jain V, Schmitt R, DeLaurenti M, Jenkins W, Millman J, Milleman K, Putt M. Efficacité et sécurité d'après les études en cliniques d'un nouveau dispositif pour le nettoyage interproximal. *J Dent Res* 90 (édition spéciale A), 2011. <sup>2</sup> Krell S, Kaler A, Wei J. Essai d'utilisation à la maison visant à comparer la facilité d'utilisation de Philips Sonicare AirFloss à celles du fil dentaire Reach et de l'appareil Waterpik Ultra Water Flosser. Données archivées, 2010. <sup>3</sup> Krell S, Kaler A, Wei J. Essai d'utilisation à la maison en vue d'évaluer le maintien de saines habitudes de brossage à l'aide de Philips Sonicare AirFloss. Données archivées, 2010.

**PHILIPS**  
**sonicare**

Du sens et de la simplicité