

# DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper · Canada Edition

MAY/MAI 2014 — VOL. 8, NO. 3

www.dental-tribune.com

## EDITOR IN CHIEF

Dr. Sebastian Saba on 'Natural dentition: Risk of extinction?'

## RÉDACTEUR EN CHEF

Dr. Sebastian Saba sur 'La dentition naturelle : En voie de disparition?'   
 ▶ Page A2



## SCANNED ORTHO MODELS

3-D scans make models more versatile.

## MODÈLES D'ORTHO NUMÉRISÉS

Le balayage 3D rend les modèles plus polyvalents.   
 ▶ Page A12



## IMPLANT TRIBUNE

### NOVEL POST/CROWN

Create an esthetic provisional.

### UNE COURONNE/PILIER HYBRIDE

Créer une esthétique provisoire.   
 ▶ Page B1



## Time for Montréal and JDIQ

The Journées dentaires internationales du Québec, Canada's largest bilingual dental meeting, according to organizers, is from May 23-27 (Friday through Tuesday) in Montréal. Online registration is available at [www.odq.qc.ca](http://www.odq.qc.ca).

New this year is a free application for Apple and Android phones and tablets. It can be downloaded through [www.odq.qc.ca](http://www.odq.qc.ca), the APP store or the Play Store. Onsite at the meeting, free WiFi will be available to all delegates and exhibitors at the venue, the Palais des congrès de Montréal.

A free continental breakfast will be available in the exhibit hall on Monday and Tuesday from 8-9 a.m., and wine and cheese will be available from 4-5 p.m.

The meeting's educational program has more than 125 prominent speakers from Canada, the United States and Europe presenting approximately 175 educational sessions in English and French during the five-day convention.

New this year, on Sunday Dr. Joseph E. Blaes will present a workshop on "Great New Products for the Office in 2014." On Friday, Saturday and Sunday there will be an innovative, 30-hour presentation on CAD/CAM by leading global manufacturers — chaired by Dr. André Prévost, who teaches at the Université de Montréal.

Those interested in the future of 3-D modeling and imaging as it applies to implantology may want to attend a lecture and demonstration on Friday by Drs. Mathieu Beaudoin, Pierre Boudrias and Matthieu Schmittbuhl. The team responsible for identifying

▶ See JDIQ, page A8

## C'est l'heure des JDIQ et Montréal

**V**ous devez d'assister aux JDIQ, le plus grand congrès dentaire bilingue au Canada, qui se tiendra du 23 au 27 mai 2014 à Montréal (Québec). L'inscription en ligne est disponible au [www.odq.qc.ca](http://www.odq.qc.ca).

Nouveau cette année; une appli gratuite pour les tablettes et téléphones Apple et Androïde, est disponible sur notre site web, au APP store ou au Play store. Sur le site, une connexion WiFi sera offerte pour tous les délégués et les exposants. Les lundi 26 et mardi 27 mai, un petit-déjeuner continental de 8h à 9h de même qu'une dégustation vin et fromages de 16h à 17h vous seront offerts gratuitement dans la salle d'exposition.

Cette année, les JDIQ vous offrent un programme d'éducation continue inégalé avec plus de 125 conférenciers renommés du Canada, des États-Unis et d'Europe qui présenteront pas moins de 175 conférences en français et en anglais réparties sur les 5 jours du congrès.

Nouveau cette année: le docteur Joseph E. Blaes présentera un atelier intitulé "Great new Products for the office in 2014" le dimanche 25 mai.

Les vendredi 23, samedi 24 et dimanche 25 mai, une présentation innovatrice de 30 heures sur les CAD/CAM par les principaux fabricants dans le monde dentaire sera également offerte et sera présidée par le docteur André Prévost, professeur renommé de l'Université de Montréal.

▶ Voir JDIQ, page A8

Publications Mail Agreement No. 42225022



Journées dentaires internationales du Québec, May/Mai 23-27

• Saint-Paul Street in Old Montréal is one of endless nearby attractions awaiting attendees of the 2014 Journées dentaires internationales du Québec, May 23-27.

Photo/MTTQ/André Rider, Tourism Montréal

• La rue Saint-Paul dans le Vieux-Montréal fait partie du vaste choix d'attractions qui s'offre aux congressistes des Journées dentaires internationales du Québec 2014, du 23 au 27 mai.

Photo/MTTQ/André Rider, Tourism Montréal

## EDITOR IN CHIEF

### RÉDACTEUR EN CHEF

A2

• Natural dentition: Risk of extinction?

### MEETINGS CONGRÈS

A4

• Toronto Academy of Dentistry Winter Clinic changes venue  
• Destination Vancouver: Pacific Dental Conference

### EDUCATION ÉDUCATION

A6

• LVI Core I three-day course teaches comprehensive patient care

### INDUSTRY L'INDUSTRIE

A8-A18

• InfoSign Media launches new version of ServDentist  
• SciCan SANAO electric handpiece: Design with ergonomics in mind  
• Dentistry's future is digital: Don't be left behind  
• Storing ortho models digitally saves space, dollars  
• Prospère et en santé ? Protéger votre investissement avec Posiflex  
• CS 9300, CS Solutions open window to wider variety of patient services  
• NSK introduces 'dentistry's most powerful air-driven handpiece'  
• Schick 33: Eye-opening experience  
• Barrier protection critical in gloves

AD

**Are you juggling with MULTIPLE BONDS?**

**FUTURABOND U can do it ALL!**

The ONLY bond for ALL your adhesive dentistry, without the need of any extra primers or activators.

**Futurabond U**  
Dual-Cure Universal Adhesive

Call 1-888-658-2584 · [www.voco.com](http://www.voco.com)

# Natural dentition: Risk of extinction? *La dentition naturelle : En voie de disparition?*

## Are we doing enough to teach dentists how to diagnose and prognose ailing dentition?

By Sebastian Saba DDS, Cert. Pros., FADI, FICD, Editor in Chief

During the past few years, there appears to be an increase in continuing education. Many of the courses are about implant dentistry. The conventional courses that form the basis of learning the skills of saving teeth have been fewer in number. Everybody wants to learn how to surgically place a dental implant. It appears that some apparent "need" of patients has driven clinicians to subscribe to these weekend courses in surgery so they can respond to these patient "needs." Patients see their dentist regularly to save their teeth, not to have their teeth sacrificed for implant dentistry. Are we sending the wrong message here?

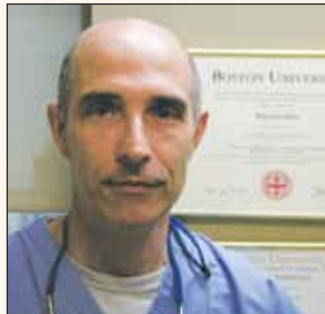
Once the courses are finished, most clinicians receive the golden label of approval, a dental certificate of completion that they can hang on their dental mantel at the office. On Monday morning, they become changed and charged individuals. They have been pre-programmed to now look at patients as potential implant patients. Their approach to dentistry has changed overnight. In the past, they

spent four to five years in dental school learning most of the skills to save teeth. These skills involve different forms of dentistry, not limited to periodontics, operative dentistry or endodontics. They spent countless hours learning about how to negotiate root surfaces in debridement, root canal curvatures in endodontics and multiple techniques in operative dentistry to save teeth. But overnight, all that has changed. Why spend so much time saving teeth, when you can remove them and place a dental implant at half the time? Is this really better for the patient?

Why burden the patient with multiple periodontal procedures to save teeth when the alternative is here? This approach seems to be contagious in the thinking of clinicians today. Many are concerned that dentists are not promoting the right approach to saving the integrity of the natural dentition. This attitude is so contagious that even some endodontists are learning to place dental implants. Is this not a clear

conflict of interest? What is their motivation?

Are we doing enough to teach dentists how to diagnose and prognose the ailing dentition? When does the ailing dentition become a failing dentition? When is it appropriate to choose implant dentistry over conventional, time-proven and predictable conventional dentistry? The removal of key aspects of dental training creates dentists who are not confident to diagnose or render the necessary procedures to save teeth adequately. Their clinical skills in recognizing and managing ailing dentitions are limited. Their ability to recognize when and where dental implants may be used can be influencing their ability or motivation to save teeth. Are we not creating a conflict of interest for our patients? The true "need" should be to go back to basics and learn how to save teeth first, so patients are able to keep the most natural dental implant of them all.



**SEBASTIAN SABA, DDS, CERT. PROS., FADI, FICD**, is a graduate of the Goldman School of Dental Medicine, Boston University. He has published extensively on the topics of prosthetic and implant dentistry and has a private practice in Montreal limited to prosthetic and implant dentistry.

**SÉBASTIAN SABA, DDS, CERT. PROS., FADI, FICD**, est gradué du Goldman School of Dental Medicine, Boston University. Il a publié considérablement sur des sujets de prothétique et d'implantologie dentaire et possède une pratique privée à Montréal qui se limite à la prothétique et l'implantologie dentaire.

## L'enseignement aux dentistes pour diagnostiquer et établir un pronostic d'une denture malade est-il suffisant ?

À cours des dernières années, il semble y avoir eu une augmentation de formations en éducation permanente. Plusieurs de ces cours portent sur l'implantologie. Les cours plus traditionnels qui forment la base de l'apprentissage des compétences pour préserver les dents ont diminué en nombre. Tout le monde veut apprendre la technique chirurgicale pour positionner un implant dentaire. Il semble qu'un "besoin" apparent de la part des patients dirige les cliniciens à souscrire à ces week-ends de formation en chirurgie afin de répondre à ce "besoin" de leurs patients. Les patients visitent leur dentiste de façon régulière pour préserver leurs dents, non pas pour sacrifier leurs dents pour l'implantologie. Est-ce le bon message que nous envoyons ici ?

Lorsque les cours sont terminés, la majorité des cliniciens reçoivent le sceau doré d'approbation, soit un certificat de réussite qu'ils peuvent accrocher dans la galerie des diplômes de la clinique. Le lundi matin, ils deviennent des individus changés et motivés. Ils ont été préprogrammés maintenant à regarder les patients comme des sujets potentiels pour l'implantologie. En une nuit, leur

approche de la dentisterie s'est métamorphosée. Dans le passé, ils ont étudié de 4 à 5 ans dans une faculté de médecine dentaire pour apprendre la grande partie des compétences requises pour préserver les dents. Ces compétences impliquent plusieurs facettes de la dentisterie, sans se limiter à la parodontie, la dentisterie opératoire, ou l'endodontie. Ils passent d'innombrables heures pour comprendre comment négocier les surfaces de la racine dans un débridement, les courbes du canal radiculaire en endodontie, ainsi que plusieurs techniques pour préserver les dents en dentisterie opératoire. Mais en une nuit, tout cela est maintenant changé. Pourquoi passer tant de temps pour sauver les dents quand vous pouvez les enlever et placer un implant dentaire pour la moitié du temps ? Est-ce vraiment meilleur pour le patient ?

Pourquoi accabler le patient de multiples procédures parodontales pour sauver les dents quand l'alternative est ici ? Cette approche semble être contagieuse parmi les cliniciens actuellement. Plusieurs sont préoccupés par cette question et pensent que les dentistes n'encouragent pas la bonne approche de préserver l'intégrité de la denture naturelle. Cette

attitude est si répandue que même des endodontistes apprennent à placer des implants. N'est-ce pas là un réel conflit d'intérêts ? Quelle est leur motivation ?

Faisons-nous assez pour enseigner aux dentistes comment diagnostiquer et établir un pronostic d'une denture malade ? À quel stade une denture malade devient-elle une denture déficiente ? Quand est-il préférable de choisir une chirurgie avec implant au lieu d'une intervention éprouvée et prévisible de dentisterie conventionnelle ? Exclure les aspects dominants de la formation dentaire donne des dentistes qui ne sont pas confiants, autant dans leur diagnostic que la façon de suivre les procédures nécessaires pour sauver les dents adéquatement. Leurs compétences cliniques pour reconnaître et gérer des dentures malades sont limitées. Leur aptitude à reconnaître quand et où utiliser un implant dentaire peut influencer leur capacité ou leur motivation pour sauver la dent. Sommes-nous à créer un conflit d'intérêts pour nos patients ? Le vrai "besoin" devrait être de retourner à l'essentiel et apprendre comment sauver les dents en premier, de cette façon, les patients seront en mesure de garder les implants les plus naturels d'entre tous.

**DENTAL TRIBUNE**  
The World's Dental Newspaper - Canada Edition

**PUBLISHER & CHAIRMAN**  
Torsten Oemus [t.oemus@dental-tribune.com](mailto:t.oemus@dental-tribune.com)

**PRESIDENT/CHIEF OPERATING OFFICER**  
Eric Seid [e.seid@dental-tribune.com](mailto:e.seid@dental-tribune.com)

**GROUP EDITOR**  
Kristine Colker [k.colker@dental-tribune.com](mailto:k.colker@dental-tribune.com)

**EDITOR IN CHIEF**  
Dr. Sebastian Saba [feedback@dental-tribune.com](mailto:feedback@dental-tribune.com)

**MANAGING EDITOR**  
Robert Selleck [r.selleck@dental-tribune.com](mailto:r.selleck@dental-tribune.com)

**MANAGING EDITOR**  
Fred Michmershuizen  
[fmichmershuizen@dental-tribune.com](mailto:fmichmershuizen@dental-tribune.com)

**MANAGING EDITOR**  
Sierra Rendon [s.rendon@dental-tribune.com](mailto:s.rendon@dental-tribune.com)

**PRODUCT/ACCOUNT MANAGER**  
Will Kenyon [w.kenyon@dental-tribune.com](mailto:w.kenyon@dental-tribune.com)

**PRODUCT/ACCOUNT MANAGER**  
Humberto Estrada [h.estrada@dental-tribune.com](mailto:h.estrada@dental-tribune.com)

**PRODUCT/ACCOUNT MANAGER**  
Drew Thornley [d.thornley@dental-tribune.com](mailto:d.thornley@dental-tribune.com)

**MARKETING DIRECTOR**  
Anna Kataoka  
[a.kataoka@dental-tribune.com](mailto:a.kataoka@dental-tribune.com)

**EDUCATION DIRECTOR**  
Christiane Ferret [c.ferret@dtstudyclub.com](mailto:c.ferret@dtstudyclub.com)

**ACCOUNTING COORDINATOR**  
Nirmala Singh [n.singh@dental-tribune.com](mailto:n.singh@dental-tribune.com)

**PROJECTS & EVENTS COORDINATOR**  
Robert Alvarez [r.alvarez@dental-tribune.com](mailto:r.alvarez@dental-tribune.com)

Tribune America, LLC  
Phone (212) 244-7181  
Fax (212) 244-7185

Published by Tribune America  
© 2014 Tribune America LLC  
All rights reserved.

Tribune America strives to maintain the utmost accuracy in its news and clinical reports. If you find a factual error or content that requires clarification, please contact Managing Editor Robert Selleck at [r.selleck@dental-tribune.com](mailto:r.selleck@dental-tribune.com).

Tribune America cannot assume responsibility for the validity of product claims or for typographical errors. The publisher also does not assume responsibility for product names or statements made by advertisers. Opinions expressed by authors are their own and may not reflect those of Tribune America.

### EDITORIAL BOARD

Dr. Joel Berg  
Dr. L. Stephen Buchanan  
Dr. Arnaldo Castellucci  
Dr. Gordon Christensen  
Dr. Rella Christensen  
Dr. William Dickerson  
Hugh Doherty  
Dr. James Doundoulakis  
Dr. David Garber  
Dr. Fay Goldstep  
Dr. Howard Glazer  
Dr. Harold Heymann  
Dr. Karl Leinfelder  
Dr. Roger Levin  
Dr. Carl E. Misch  
Dr. Dan Nathanson  
Dr. Chester Redhead  
Dr. Irwin Smigel  
Dr. Jon Suzuki  
Dr. Dennis Tartakow  
Dr. Dan Ward

### Tell us what you think!

Do you have general comments, criticism or a story idea you would like to share? Let us know by e-mailing [feedback@dental-tribune.com](mailto:feedback@dental-tribune.com).

### Dites-nous ce que vous en pensez!

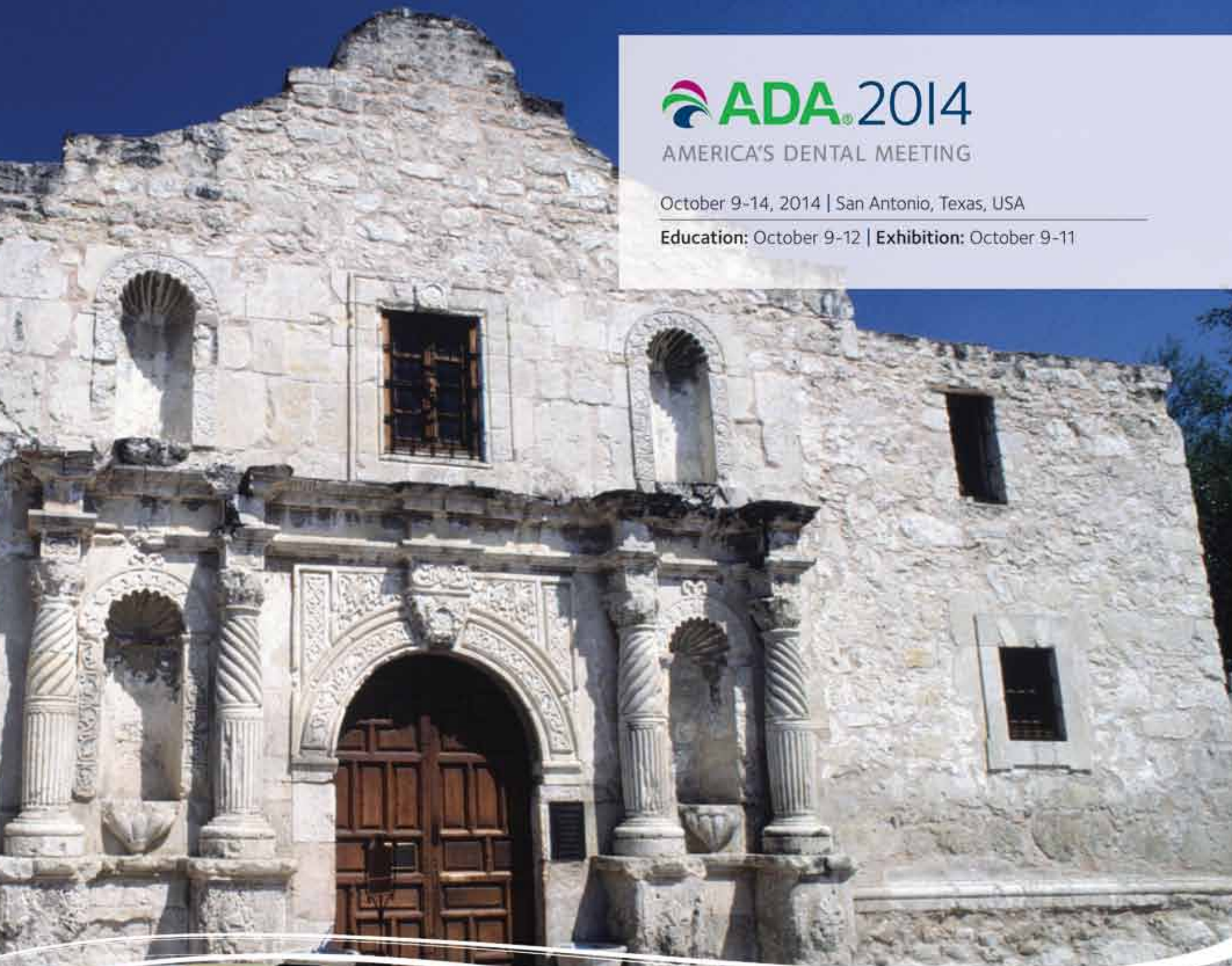
Avez-vous une opinion ou une critique que vous aimeriez partager? Vous aimeriez voir plus d'articles sur un sujet en particulier? Laissez-nous le savoir par courriel au [feedback@dental-tribune.com](mailto:feedback@dental-tribune.com).

The logo for ADA 2014, featuring a stylized 'A' with a red and blue arc above it, followed by 'ADA' in green and '2014' in blue.

AMERICA'S DENTAL MEETING

October 9-14, 2014 | San Antonio, Texas, USA

Education: October 9-12 | Exhibition: October 9-11



### Education

Participate in challenging CE courses that fit into your schedule and budget



### Exhibition

Research and purchase dental products and services at a discount



### Connections

Mingle with colleagues from across the world

**ADA** American Dental Association®  
Shared Global Resources

Register now at [ADA.org/meeting](http://ADA.org/meeting)

## TAD Winter Clinic relocates to new downtown location

The Toronto Academy of Dentistry 77th Annual Winter Clinic is on the move, with the 2014 meeting day scheduled for Friday Nov. 14, at the Toronto Sheraton Centre. The Winter Clinic is the largest one-day dental convention in North America.

### Broad spectrum of topics

This year's clinical program covers a broad spectrum of topics, including an examination of the way digital technology is transforming workflow; demonstrations of tools and equipment; specialized techniques for prosthetic tooth repositioning; the use of lasers in peri-

odontal therapy; a discussion of X-rays as a diagnostic tool; advice on the latest legal requirements for health and safety in the dental office; and how to meet the demands of your modern dental practice through healthy habits and humor.

### For entire dental team

You can bring the whole team to share the knowledge. The single-day event features 24 separate programs in contemporary dentistry, offering something for all. Learn more and register at [www.tordent.com](http://www.tordent.com).

(Source: Toronto Academy of Dentistry)



• You can bring the whole team to share the knowledge. The single-day event features 24 separate programs in contemporary dentistry, offering something for all. The 2014 meeting day is scheduled for Friday Nov. 14, at the Toronto Sheraton Centre (above) in downtown Toronto. Photo/Provided by TAD • Vous pouvez emmener toute l'équipe pour partager ces connaissances. Cette activité d'une journée met en valeur 24 différents programmes en dentisterie contemporaine, qui s'adresse à tous. La date de la rencontre de 2014 est fixée pour le vendredi 14 novembre au Centre Sheraton du centre-ville de Toronto (ci-haut). Photo/Gracieuseté de ADT

## La Winter Clinic de l'ADT se relocalise au centre-ville

La 77<sup>e</sup> édition annuelle du Winter Clinic est en route, avec la journée de rencontre fixée le vendredi 14 novembre au Centre Sheraton de Toronto. Le Winter Clinic est le plus grand congrès dentaire d'une journée en Amérique du Nord.

### Une grande variété de sujets

Le programme clinique de cette année couvre une panoplie de sujets, incluant

une évaluation sur la façon dont la radiographie numérique transforme le déroulement du travail ; des démonstrations d'équipements et d'outils de premier ordre ; des techniques spécialisées pour le repositionnement de dents prothétiques ; l'utilisation de laser pour le traitement des affections parodontales; une discussion portant sur les radiographies comme outil diagnostic ; des conseils sur les plus

récentes exigences légales en santé et sécurité du travail en clinique dentaire et comment répondre aux demandes de votre clinique dentaire moderne avec des habitudes saines et de l'humour.

Le Winter Clinic continue d'attirer des dentistes, hygiénistes, assistantes et des gestionnaires de cliniques de Toronto, mais aussi du reste du Canada et des États-Unis.

### Pour l'équipe dentaire au grand complet

Vous pouvez emmener toute l'équipe pour partager ces connaissances. Cette activité d'une journée met en valeur 24 différents programmes en dentisterie contemporaine, qui s'adresse à tous.

(Source: Toronto Academy of Dentistry)



• Vancouver is host city to the Pacific Dental Conference, March 5-7, with more than 130 presenters, 150 open sessions and hands-on courses. Photo/Provided by Pacific Dental Conference • Vancouver est la ville hôte du Pacific Dental Conference, du 5 au 7 mars, avec plus de 130 conférenciers ainsi que 150 sessions de travaux pratiques. Photo/Gracieuseté de Pacific Dental Conference

## Destination Vancouver: Pacific Dental Conference

Join your colleagues in Vancouver, March 5-7, 2015, for the Pacific Dental Conference.

Experience the true flavour of the West Coast and earn C.E. credits at the same time. The PDC has an expert lineup of local, North American and international speakers. With more than 130 presenters, 150 open sessions and hands-on courses covering a variety of topics, there is something for every member of your dental team.

Explore the largest two-day dental tradeshow in Canada and have the year's first opportunity to see the newest equipment. The spacious exhibit hall invites

attendees to see innovative new techniques demonstrated on the live dentistry stage, and examine products and services from more than 300 exhibiting companies with representatives who are ready to engage attendees in discussions on creating practice solutions. At the conclusion of the conference, you can take a day to relax and revitalize by exploring some of the great tourist attractions in Vancouver. The ocean is just steps from the Vancouver Convention Centre, and the pristine snow-capped mountains offer up choice late-season skiing.

(Source: Pacific Dental Conference)

## Destination Vancouver: Conférence Dentaire du Pacifique

Joignez-vous à vos collègues à Vancouver pour la Conférence Dentaire du Pacifique du 5 au 7 mars 2015. Recevez des crédits CE et découvrez les vrais atouts de la côte Ouest en même temps.

Vous trouverez au PDC un alignement de conférenciers de niveau international, de la région ainsi que de toute l'Amérique du Nord. Il y a quelque chose

pour tous les membres de l'équipe dentaire avec plus de 130 présentateurs, 150 sessions ouvertes et ateliers pratiques couvrant une variété de sujets.

Explorez la plus grande foire commerciale dentaire de deux jours au Canada et profitez de la première opportunité de l'année pour voir les nouveautés.

Le hall d'exposition spacieux per-

met aux congressistes d'observer les nouvelles techniques de traitement en direct sur la scène dédiée à cet effet, de découvrir les produits et services de plus de 300 compagnies et leurs représentants qui sont prêts à discuter avec vous de différentes solutions pour votre pratique.

À la fin de la conférence, vous pou-

vez prendre une journée pour explorer les attraits touristiques de Vancouver. L'océan est à quelques pas du Centre des Conventions de Vancouver et les montagnes aux sommets neigeux et vierges, offrent de superbes conditions de ski de printemps.

(Source: Pacific Dental Conference)

CS 3000  
CS 3500  
CS RESTORE

Carestream  
DENTAL

# A FEW CLICKS FOR A CROWN



VISIT US  
IN BOOTH  
1115

## WELCOME TO THE **NEW REALITY**

In the new reality, the CS 3500 intraoral scanner creates highly accurate, true color 2D and 3D models of teeth without conventional impressions. You can design high-quality restorations in just a few clicks with our CS Restore software and then mill them in-house in minutes with the CS 3000 milling machine. As part of an open system, it gives you the flexibility to meet the needs of your practice while being extremely easy to use and maintain.

Enter the new reality at [carestreamdental.com](http://carestreamdental.com) or call **800.933.8031** to learn more.



SCAN



DESIGN



MILL

# LVI Core I three-day course teaches comprehensive patient care process

• Las Vegas Institute for Advanced Dental Studies offers Core I, a three-day course for doctors and their teams. Photo/Provided by Las Vegas Institute for Advanced Dental Studies



By Mark Duncan, DDS, FAGD, LVIF, DICOI, FICCMO, Clinical Director, LVI

As a patient, I expect the best care I can find. As a doctor, I want to deliver the best care possible. That takes us to the power of continuing education, and as doctors we are faced with many choices in continuing education.

As a way to introduce you to the Las Vegas Institute for Advanced Dental

Studies, or LVI, I want to outline what LVI is about and what void it fills in your practice. The alumni who have completed programs at LVI were given an independent survey, and unlike the typical surveys, 99.7 percent said they love practicing dentistry, and of those surveyed, 92 percent said they enjoy their profession more since they started their training at LVI. That alone is reason enough to go to LVI and find out more.

While the programs at LVI cover the breadth of dentistry, the most powerful and life-changing program is generally reported as Core I, "Advanced Functional Dentistry: The Power of Physiologic-Based Occlusion."

## Take control of your practice

This program is a three-day course that is designed for doctors and their teams to learn together about the power of getting their patients' physiology on their side. In this program, doctors can learn how to start the process of taking control of their practice and start to enjoy the full benefits of owning their practice and providing high-quality dentistry.

Whether he or she works in a solo practice or in a group setting, every doctor can start the process of creating comprehensive care experiences for his or her patients.

We will discuss why some cases that doctors are asked by their patients to do are actually dangerous cases to restore cosmetically. We will discover the developmental science behind how unattractive smiles evolve and what cases may need the help of auxiliary health care professionals to get the patient feeling better.

The impact of musculoskeletal signs and symptoms will be explored and how the supporting soft tissue is the most important diagnostic tool you have — not simply the gingiva, but the entire soft-tissue support of the structures not just in the mouth but also in the rest of the body.

## Comprehensive care

A successful restorative practice doesn't need to be built on insurance reimbursement schedules.

An independent business should stand not on the whims and distractions of a fee schedule but rather on the ideal benefits of comprehensive care balanced by the patients' needs and desires. Dentistry is a challenging and thankless business, but it doesn't have to be. Through complete and comprehensive diagnosis, there is an amazing world of thank-yous and hugs and tears that our patients bring to us, but only when we can change their lives. The Core I program at LVI is the first step on that journey.

That's why when you call, we will answer the phone, "LVI, where lives are changing daily!"

AD

## Core I: Advanced Functional Dentistry —

### The Power of Physiologic Based Dentistry

### The Future of Dentistry Awaits You

The LVI Core I program encompasses the principles in physiologic restorative concepts creating excellence in care for your patients and prosperity for you. This program will start you on a path to greater understanding and enjoyment of our profession while creating loyal, enthusiastic and grateful patients!

This exciting three-day, hands-on program shows you how to evaluate cases and educate your patients for advanced restorative dentistry and more comprehensive case acceptance. For many of your patients you will learn how to eliminate a lifetime of pain that no other medical professional has been able to address, and for some learn how you can actually save their lives!

In essence, become a mouth doctor with ability to do things you never were taught in dental school. You have patients in your practice RIGHT NOW that can benefit from these concepts and you have the opportunity to change their lives starting the day you return to your office.

Dr. Bill Dickerson, Dr. Heidi Dickerson and Dr. Mark Duncan will present this information in a practical, easy to understand manner where you will feel comfortable presenting these exciting and practice building new options to your patients on Monday. Don't miss this golden opportunity to find out about this incredible world of dentistry that awaits you!

**Core I guarantee: We are so sure you will be satisfied with this course that we offer a money back guarantee!**

**"LVI has given me a new driving force in my career. It has recharged my enthusiasm for dentistry and made me realize that my career choice was not a mistake."**  
—Dr. Charles Shin, Stouffville, ON

**"I wish I would have attended LVI earlier in my career. I still have time to make a difference but this info is too valuable to not be used throughout an entire dental career."**  
—Dr. Tim Stirneman Algonquin, IL

**"Not only did I learn what I didn't know about dentistry, I learned how to help my own long history of pain in the head and neck. Thanks for the missing link."**  
— Dr. Paul Bell, Denver, CO

**TO REGISTER**  
Email [Concierge@lviglobal.com](mailto:Concierge@lviglobal.com) or Call 888.584.3237  
[www.LVIGlobal.com](http://www.LVIGlobal.com)



 Follow LVI TV for your weekly dental news @ [youtube.com/user/lvityv](https://youtube.com/user/lvityv)

**ADA CERP**® | Continuing Education Recognition Program  
Las Vegas Institute for Advanced Dental Studies, LVI Global, is an ADA CERP Recognized Provider. ADA CERP is a service of the American Dental Association to assist dental professionals in identifying quality providers of continuing dental education. ADA CERP does not approve or endorse individual courses or instructors, nor does it imply acceptance of credit hours by boards of dentistry. Concerns or complaints about a CE provider may be directed to the provider or to ADA CERP at [www.ada.org/goto/cerp](http://www.ada.org/goto/cerp).

**Upcoming 2014 DATES**  
June 18-20 - LVI (Las Vegas)  
October 1-3 - LVI (Las Vegas)  
December 10-12- LVI (Las Vegas)



Academy of General Dentistry Approved  
ACE Program Provider  
FAGD/MAGD Credit Approval does not imply acceptance by a state or provincial board of dentistry or AGD endorsement.  
6/1/11-5/31/15

**PACE**  
Program Approval for Continuing Education

# Educative solutions for your patients

Waiting room



Dental website



Operatory room

 Annual revenue per patient

 New patients

 Patient's loyalty

1.877.547.1999

[servdentist.com](http://servdentist.com)

 InfoSign Media™

# InfoSign Media launches new version of ServDentist TV

## InfoSign Media lance le ServDentist TV

### Educational, animated clips for patients in the waiting room

InfoSign Media, a leading provider of networked digital television content for dental offices, recently released ServDentist™ TV version 5.0.

With the new-generation 5.0 ServDentist TV, you can now edit and choose personalized content to show on your private TV network. According to the company, the web-management interface offers new, intuitive and flexible features:

- Choose from more than 150 animated 2-D/3-D clips on treatments, services and technologies (as well as entertainment).
- Personalize your before/after pictures and clips that present your team.
- Add up to 50 personalized messages.
- Present your “Nicest Smile Club” and welcome patients of the day.
- Choose from more than 35

background display themes.

- Add YouTube videos, RSS newsfeeds, QR codes and promote your social media presence (Facebook, Google+, etc.).

With dimensions, 9.5 x 7.2 x 2.7 cm (4 x 3 x 1 inches), the controller can be installed easily behind the display, according to the company. The controller has no mechanical parts, such as ventila-

tion or hard drive, so it is quiet and has a long life cycle. Also available is a new series of dental clips with 3-D animation and content optimized to improve your patients' dental IQ.

For more details on ServDentist TV, SHOWPLAN and web animated services and solutions for dental professionals, please visit [www.servdentist.com](http://www.servdentist.com).

(Source: InfoSign Media)

### Vidéos éducatives vouées aux patients de la salle d'attente des cliniques dentaires

InfoSign Média, chef de file dans le développement de solutions de communication innovantes d'affichage numérique pour professionnels dentaires lance sa version 5.0 du ServDentist™ TV.

La nouvelle génération 5.0 apporte plusieurs changements importants au ServDentist TV, vous pouvez, entre autre, éditer et faire le choix de votre contenu pour le personnaliser comme votre réseau de télévision privé.

Cette nouvelle version inclut une nouvelle interface de gestion Web plus flexible et intuitive permettant :

- de choisir parmi plus de 150 clips animés 2-D/3-D sur les traitements, services, technologies, divertissement ou InfoDivers (écologie, nutrition, santé).
- la personnalisation de clips pour présenter votre équipe et vos cas avant/après
- d'ajouter jusqu'à 50 messages personnalisés.
- de présenter le club des plus beaux

sourires, pensée du jour, etc.

- De choisir parmi plus de 35 thèmes de fond d'écran.

• l'ajout de vidéos YouTube, nouvelles RSS, code QR et la promotion de vos médias sociaux (Facebook, Google+, etc.).

De plus le contrôleur de dimension compacte (9,5 x 7,2 x 2,7 cm / 4 x 3 x 1 po), s'installe facilement derrière l'écran. Celui-ci n'a pas de composantes mécaniques telles que ventilation et disque dur, ce qui élimine le bruit et augmente sa durée de vie.

Une nouvelle série de clips dentaires est également disponible avec des animations 3-D et du contenu optimisé pour augmenter le QI dentaires de vos patients.

Pour plus de détails sur le ServDentist TV, le Showplan ou nos solutions Web avec clips animés pour professionnels dentaires, veuillez visiter le [www.servdentist.ca](http://www.servdentist.ca).

(Source: InfoSign Média)

JDIQ  
BOOTH  
NOS.  
311/410



• The JDIQ educational program has more than 125 speakers presenting approximately 175 educational sessions in English and French. Photo/Provided by JDIQ

• Le programme éducatif JDIQ a plus de 125 conférenciers présentant environ 175 sessions de formation en anglais et en français. Photo/Gracieuseté de JDIQ

#### ◀ JDIQ, page A1

victims of the tragedy at Lac Mégantic, Quebec, will present a ticketed lecture on Saturday, benefiting the Red Cross to help victims of the train disaster. Many other lectures and workshops are scheduled, with details in the program online.

The exhibition hall will feature more than 225 companies in 500 booths in the 133,563 square-foot space. More than 2,000 company representatives will be on hand to help you see, com-

#### ◀ JDIQ, page A1

Pour ceux et celles qui sont intéressé(e)s par l'imagerie et le modelage 3-D, souhaitables en implantologie, assurez-vous de ne pas manquer la conférence et la démonstration, vendredi le 23 mai, des docteurs Mathieu Beaudoin, Pierre Boudrias et Matthieu Schmittbuhl.

Une présentation sur les techniques utilisées par l'équipe responsable de l'identification des victimes de la tragédie du Lac Mégantic (Québec) aura lieu le samedi 24 mai. Les sommes amassées pour cette conférence (séance réservée) seront remises à la Croix Rouge afin d'aider les personnes souffrant encore du traumatisme de ce terrible accident. Plusieurs autres conférences, panels et ateliers seront disponibles; veuillez consulter le programme préliminaire sur notre site Web.

Vous aurez de plus l'avantage de visiter une exposition tech-

pare and make decisions on new furniture, equipment, instruments, techniques and other products and services — all under one roof. One C.E. hour per day can be earned by visiting the exhibit hall. Just be sure to have your badge scanned at the entrance. The organizers invite you to join the more than 12,000 expected delegates to meet, learn, share and enjoy this gathering of friends and colleagues.

(Source: JDIQ)

nique sur 133 563 pieds carrés comportant 500 kiosques occupés par quelque 225 compagnies et plus de 2 000 représentants des ventes qui pourront vous aider à faire votre choix sur les nouveaux produits, instruments et techniques. C'est une chance unique de voir et de comparer tout le mobilier et l'équipement dentaire disponible sur le marché sous un même toit; et tout cela, dans le hall d'exposition du Palais des Congrès de Montréal. Un crédit d'ÉC par jour est alloué pour visiter le hall d'exposition. N'oubliez pas de passer votre insigne au scanner à l'entrée. Nous croyons fermement que le programme de cette année répondra assurément aux attentes les plus exigeantes des dentistes et de l'équipe dentaire. Rejoignez plus de 12 000 participants pour apprendre, partager et faire de ce moment une réunion exceptionnelle de collègues et d'amis.

(Source : JDIQ)



SCHICKBYSIRONA.COM

  
PATTERSON  
DENTAL/DENTAIRE

*schick*  
by **sirona**

Schick 33

# GO GREEN GO DIGITAL!

When you go digital with Schick, turn in your developer and get 50% off on a new USBCam4 intraoral camera or on a Schick 33 size 0 sensor\* OR get 25% on a Schick 33 size 1 or 2 sensor\*

Gain an unprecedented level of resolution and control over intraoral images with the new Schick 33. Featuring the industry's highest image resolution and lowest learning curve, it will change the way you see your images — and your practice. All with the benefit of taking development chemicals out of your office for good.



\* With the purchase of any Schick sensor bundle.  
Valid until June 30, 2014.

STUCK IN THE PAST WITH  
YOUR FILM DEVELOPER?  
TIME TO TURN IT IN AND STEP  
INTO THE DIGITAL WORLD.



Please scan  
this code to  
see the movie.



The Dental Company

**sirona.**