









[LE FOUR DE TREMPE]

Depuis octobre 2010, *NORMANVER Glass* s'est munie d'un nouvel outil de production ; **Un Four de Trempe à Convection** (possibilité de sécuriser des vitrages isolants à couche) destiné à produire un type de verre dit de « sécurité » : **Le Verre Trempé.**

Ce four œuvre selon un processus bien déterminé. Au préalable, le verre recuit doit être obligatoirement façonné. Les verres à tremper sont ensuite disposés sur une table pour être chauffés à de très hautes températures (environ 700 °C) puis refroidis (à 300°C) par la ventilation d'air froid.

Ce traitement thermique provoque à l'intérieur du verre un système de contrainte qui renforce sa résistance aux chocs mécaniques et thermiques.

Caractéristiques du **Four de Trempe** : -épaisseur de verre de 4 mm à 19 mm -dimensions maxi de 3600 × 2150 mm

[LE VERRE TREMPÉ]



Après avoir subi un traitement thermique, le verre de sécurité **TREMPÉ** devient 5 fois plus résistant qu'un verre classique. Ce verre est utilisé de façons variées : portes, entrées d'immeubles, cloisons, vitrines de magasins, pare-douches, tabletterie, vitrages isolants à couche, photovoltaïque ...du fait des nombreux avantages qu'il présente :

- → Meilleures résistances aux chocs thermiques.
- Le bris de glace se fait en petits morceaux peu coupant limitant ainsi le risque de blessures.
- → Ce verre assure une sécurité maximale.

NORMANVER Glass répond favorablement aux Normes Européennes en vigueur en certifiant ses verres conformes aux NF EN 12150 & NF EN 14428.

[LE SAVIEZ-VOUS ?]

IPASOL 25/15

Le verre IPASOL 25/15 est un vitrage à contrôle solaire « intelligent » qui dispose d'une transmission lumineuse de 25% (taux de passage de la lumière à travers la vitre) et d'un facteur solaire de 15% (apport de chaleur).

IPASOL 25/15, en plus de ses performances solaires, possède un coefficient de déperdition bas. Celui-ci peut également recevoir une couche « ACTIV » dite autonettoyante.

Le vitrage IPASOL du fait de sa transmission lumineuse basse, est utilisé principalement en toiture afin d'éviter tout éblouissement.

[INFO COMMERCIALE]

MACHINE DOUBLE BILATERALE BUSETTI



- → Façonnage du verre :-de 4 mm à 19 mm
 - -dimensions maxi 3600 ×2200 mm
- → Possibilité de réaliser des coins mouchés.
- → Polissage effectué également sur des verres à couche type contrôle solaire.

[EDITO] -

RT 2012

« Préoccupations d'Économie d'Énergie et de développement durable »

L'ANNÉE 2011!! Une année qui restera dans les annales de l'Histoire.

Après le 11/09/2001, la décennie BEN LADEN, les changements de régime dans certains pays, l'année 2011 marque une coupure : « Il y avait avant 2011, il y aura après 2011...».

« Le progrès dans la lucidité ». Plus qu'une crise, c'est un changement radical de la manière de travailler, la fin d'une période...

Et la RT 2012!! Me direz vous!! Justement, elle s'inscrit dans cette logique (humblement).

La RT 2012 entre en application en Juillet 2012 pour le secteur tertiaire et Janvier 2013 pour le secteur résidentiel.

La RT 2012 entérine les apports du vitrage en imposant une augmentation de la surface vitrée dans le neuf qui devrait passer de 13 % de la surface habitable à 17 % (la Luminothérapie, voir Gazette n°5 et www.normanver-glass.com).

Le marché est bousculé et les évolutions se multiplient pour anticiper les futures exigences de la RT 2012. La performance est le maître mot des ouvertures du futur.

NORMANVER Glass vous accompagne pour toutes les études et fiches de performances dont vous aurez besoin en vue du respect de la RT 2012.

BONNE ANNÉE 2012...

Tony BINARD

[INTERVIEW]

LES COMMERCIAUX ITINÉRANTS

NICOLAS PRÉSENTEZ-VOUS.

Arrivé chez NORMANVER Glass en 2005 comme assembleur de vitrages isolants, j'ai ensuite occupé plusieurs postes dans l'entreprise (coupeur de verres en glace claire et feuilleté, magasinier / logistique). Depuis 3 ans j'occupe le poste de commercial itinérant.

Quel est votre rôle dans la société?

- Je suis commercial itinérant auprès d'une clientèle de professionnels. Mon rôle est le développement de la clientèle, le suivi du fichier clients et un soutien technique.
- Le rôle du commercial est assez polyvalent, il va de la relance des devis, à l'ouverture de compte, la négociation tarifaire, des informations relatives au DTU, la livraison, aux impératifs de chantiers...

Mon objectif est avant tout de consolider un bon partenariat avec le portefeuille existant et le suivi au quotidien de la clientèle.

Conclusion

Des impératifs techniques, de sécurité et d'esthétisme nous demandent de plus en plus d'utiliser des produits verriers. Nous nous efforçons de répondre aux problématiques des clients par l'utilisation de produits spécifiques et de mise en œuvre adaptée.

CYRIL PRÉSENTEZ-VOUS.

Arrivé chez NORMANVER Glass en Mai 2010 en tant que technico-commercial sur un secteur allant de Paris à Caen, et Le Havre depuis Juillet 2011.

Quel est votre rôle dans la société Cyril?

Mon rôle dans la société est de développer la clientèle sur mes secteurs et de lui apporter un support technique. Parallèlement, Tony BINARD m'a donné pour objectif de développer le Verre Trempé de notre production en faisant connaître les avantages de ce produit, cinq fois plus résistant qu'un verre normal et ce en prospectant dans un secteur géographique plus large.

Conclusion

En effet, le Verre Trempé prend une place de plus en plus importante dans la société moderne chez les particuliers comme dans les constructions de bâtiments, tant pour l'agencement (pare-douches, vitrines, tablettes, portes d'entrée ...) que pour les grandes façades (double vitrages à contrôle solaire thermique renforcé et sécurisé) ou les cloisons intérieures...

Tony BINARD, Nicolas PHILIPPE & Cyril TANNAY

[COMMUNICATION]

N'hésitez pas à consulter notre site : www.normanver-glass.com Nouveau DTU 39 (à compter de janvier 2012)

Toute l'Équipe Commerciale NORMANVER Glass vous souhaite une Bonne Année 2012













Julie ANGOT

Olivier DELACOURT Martine FRICAUX Nicolas PHILIPPE Véronique LEVASSEUR Cyril TANNAY

a gazette du vitri