

Actualités et communication

URSA s'expose !

La société URSA acteur lors de deux salons majeurs du secteur : « les 24h du bâtiment » et « Artibat ».

La première édition des « 24h du bâtiment », organisée par la Fédération Française du Bâtiment, s'est tenue le 20 octobre 2006 à Paris Bercy. Plus de 15 000 entrepreneurs du bâtiment ont été accueillis pendant une journée autour des stands de professionnels du secteur pour finir la journée par un concert de Johnny Hallyday !



Fort d'une expérience de 10 ans déjà, le salon Artibat, qui se déroulait du 7 au 9 décembre 2006, à Nantes, a rassemblé plus de 43 000 visiteurs! Depuis le début, URSA participe à ce salon dont le rayonnement est aujourd'hui largement plus que régional.



Sur le stand, l'équipe d'URSA a accueilli de nombreux professionnels de la distribution et de la formation très intéressés par les solutions d'isolation. Les salons professionnels sont l'occasion pour URSA de faire connaître son offre et de consolider ses échanges avec ses partenaires dans un contexte convivial. Nous avons été heureux de vous accueillir nombreux !

Découvrez les derniers outils d'aide à la vente



Dans le précédent numéro du Partenaire, nous vous avons présenté un kit d'outils d'aide à la vente. Depuis, la panoplie URSA s'est enrichie de nouveaux outils qui sont de véritables atouts pour mettre en avant les isolants de notre gamme.

Tout d'abord, grâce à une valisette aux couleurs de la société composée de 6 échantillons de laine de verre et de 2 échantillons de polystyrène extrudé, vous pourrez visualiser en un clin d'oeil les différents types de produits de la gamme URSA.

Ensuite, grâce à un présentoir mis à votre disposition, dans lequel vous pourrez insérer un rouleau de laine de verre ainsi que la documentation appropriée. Enfin, le Guide Technique de l'Isolation conseillera au mieux vos clients sur les étapes de la mise en oeuvre, les performances des isolants et sur divers conseils et astuces utiles.

N'hésitez pas à demander ces outils à vos responsables de vente URSA !

Du côté des associations professionnelles

Lainedeverre-info.com vous informe avec humour !

Le site Internet d'information www.lainedeverre-info.com fait des siennes ! Sa dernière campagne de communication manie avec habileté, humour et information. N'hésitez pas à surfer sur ce site qui met en avant les avantages de la laine de verre sous une forme claire, distrayante et moderne.



Ecobuilding Performance, un salon novateur

Avec le collectif Isolons la Terre contre le CO₂, URSA France a participé, les 7, 8, et 9 novembre derniers, au premier salon professionnel européen sur le thème des bâtiments durables et énergétiquement performants.

Face aux enjeux énergétiques et climatiques, ce salon professionnel propose de mettre en valeur les techniques, produits, solutions et services à développer sur le marché de la construction.



URSA est membre du collectif Isolons la Terre Contre le CO₂

Parten@ires



Au sommaire de ce numéro :

L'actualité du bâtiment

- Le marché du bâtiment en mouvement grâce à la RT 2005 et au DPE
- L'évolution des gammes URSA

Ursa de l'intérieur

- L'Equipe Marketing renforcée
- URSA développe ses compétences

Actualités et communication

- URSA s'expose lors de 2 salons majeurs du secteur
- Découverte des derniers outils d'aide à la vente
- Du côté des associations professionnelles



Chers Partenaires,

2006 est derrière nous, c'est maintenant l'heure du bilan.

Grâce à un marché de la construction encore meilleur qu'en 2005 et à une demande en produits d'isolation soutenue (RT 2005, protection de l'environnement, économies d'énergie, DPE), ce bilan est globalement positif et cette tendance semble s'inscrire dans la durée.

URSA France, pendant cette période, a poursuivi sa construction et sa montée en puissance en renforçant et en adaptant ses organisations.

Le point d'orgue de cette transformation s'est traduit au 31 décembre par la fusion de nos 2 entités françaises : URSA France, société de commercialisation, basée à Noisiel et URSA St Avold, site de production de laine de verre et de polystyrène extrudé, situé en Lorraine.

Le 1er Janvier 2007, la nouvelle URSA France SAS est donc devenue une entreprise forte de 180 personnes, intégrant toutes les fonctions, de la production à la vente en passant par les services administratifs et le marketing, et composée de 2 établissements.

Cette nouvelle entreprise, recapitalisée par la même occasion, constitue dorénavant un des piliers forts d'URSA en Europe de l'Ouest.

En ce qui concerne l'organisation de l'entreprise, notre équipe marketing s'est fortement renforcée et prend désormais la responsabilité des marchés du Benelux et de l'Angleterre. Ce numéro du Partenaire vous donnera plus de détails, ainsi qu'un aperçu des premières réalisations de cette équipe.

2007, année charnière pour de nombreuses raisons, s'annonce prometteuse grâce à un marché de l'isolation encore croissant en France ainsi que dans la plupart des pays d'Europe. Notre équipe commerciale, qui est maintenant au complet après

avoir intégré 3 nouveaux membres en ce début d'année, va avoir un rôle important à jouer auprès de ses Partenaires Distributeurs afin de gérer avec eux leur propre croissance dans les meilleures conditions. La proximité, l'écoute et l'excellence commerciale seront des atouts indispensables à son succès.

2007 sera aussi l'année des 100 ans de notre maison mère URALITA.

En effet, ce groupe espagnol basé à Madrid, fondé en 1907, est devenu progressivement un des principaux acteurs Européens dans les matériaux de construction en traversant le temps avec succès.

Le logo ci-dessous accompagnera nos communications tout au long de cette année.

Cette célébration est une belle opportunité pour l'ensemble des équipes de notre entreprise et devrait renforcer le sentiment d'appartenance de chacun.

Comme vous pouvez le constater, cher Partenaire, l'histoire URSA se poursuit, et elle s'annonce pleine de promesses.

Vous pouvez continuer à nous faire confiance, le meilleur est à venir !

Bonne année à tous !

Gilles Delesvaux
Directeur Général URSA France SAS.



L'actualité du bâtiment

Le marché du bâtiment en mouvement

La RT 2005, facteur dynamique du marché de l'isolation



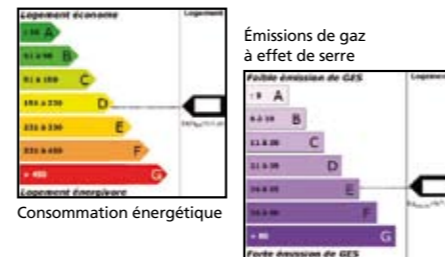
Depuis le 1er septembre 2006, c'est la nouvelle réglementation thermique (RT 2005) qui s'applique à tous les projets de construction. Elle traduit la volonté des pouvoirs publics d'avancer rapidement vers un objectif ambitieux : réduire par quatre la consommation énergétique de la France. L'objectif premier est d'améliorer la performance énergétique des bâtiments neufs de 15%. La RT 2005 a toujours pour but de limiter la consommation en énergie de chaque projet. Les exigences sont renforcées sur le bâti et les équipements, la consommation maximale est plafonnée, les gardes fous plus sévères. Pour répondre aux exigences de la RT 2005, URSA vous propose tout un panel de solutions efficaces

permettant d'augmenter la performance énergétique des bâtiments. Pour vous aider, URSA met à votre disposition un guide de choix pour répondre aux exigences de la RT 2005. Il vous éclairera sur les objectifs de la nouvelle réglementation, les points importants et les solutions proposées par URSA. De plus, un outil d'aide au calcul de la performance thermique d'une paroi vous est proposé afin de faciliter la compréhension et l'application de la RT 2005. N'hésitez pas à demander ce document à l'équipe URSA ou téléchargez-le directement sur notre site internet www.ursa.fr.



Le Diagnostic de performance énergétique (DPE) entre en vigueur

A compter du 1er novembre 2006, qu'il s'agisse d'un appartement ou d'une maison individuelle, un logement ne peut être vendu sans son « étiquette énergie », c'est-à-dire un Diagnostic de Performance Energétique. Ces diagnostics réalisés par des professionnels permettront d'identifier les consommations d'énergie des logements mis en vente, ainsi que leur impact sur l'effet de serre. La lecture sera simplifiée par deux échelles graphiques (Cf. illustrations ci-contre). Outre cette estimation, le diagnostic donnera au propriétaire des indicateurs afin de réduire sa consommation d'énergie, comme le renforcement de l'isolation, avec une notion de coût correspondant et de retour sur investissement.



URSA fait évoluer ses gammes pour répondre aux exigences du marché



Les performances améliorées de la laine de verre URSA

Afin de répondre aux attentes de la RT 2005 pour l'isolation des murs périphériques, URSA a fait évoluer la performance de certains de ces produits. Grâce à la conductivité thermique passée d'un lambda de 0,036 à un lambda de 0,035 W/(m.K), la laine de verre URSA Glasswool PRK 36 Pavillon devient URSA Glasswool PRK 35 Pavillon !

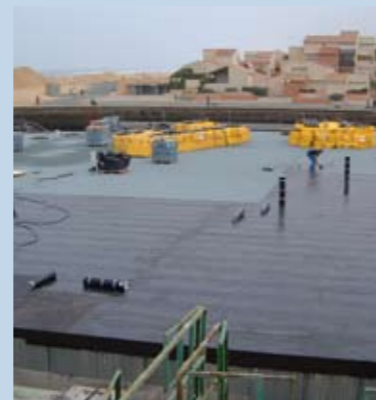
- Pour les solutions de type URSAFIX en doublage de murs avec une épaisseur de 100 mm, la résistance thermique du panneau semi rigide passe de 2,75 m²K/W à 2,85 m²K/W.
- Dans les solutions en rampants de combles aménagées, le PRK 35 en 200 mm d'épaisseur obtient une résistance thermique de 5,70 m²K/W au lieu de 5,55 m²K/W.

En parallèle, URSA a également fait évoluer la performance thermique des panneaux roulés de laine de verre URSA Glasswool HOMETEC. Leur lambda passe de 0,036 W/(m.K) à 0,035W/(m.K) et garantit une isolation des plus performantes notamment dans les solutions pour maisons à ossature bois.

Un nouvel Avis Technique pour les toitures parking

Dans le Partenaires n°11, nous vous présentons un reportage sur la solution des toitures terrasses parking URSA faisant l'objet de l'Atex n° 1266 (Appréciation technique expérimentale). Après 2 ans d'utilisation de ce procédé d'isolation thermique sur différents chantiers, l'Atex est aujourd'hui remplacé par un document d'application (Avis Technique) validé en commission le 18 décembre 2006 au CSTB (Centre Scientifique et Technique du Bâtiment). Il valide ainsi la mise en oeuvre du polystyrène extrudé URSA XPS N V L pour l'application en toiture inversée y compris en

solution RMAX, pour les toitures terrasses parking ou circulables accessibles aux véhicules légers et véhicules lourds. Cette solution permet une isolation performante pour les centres commerciaux et les galeries marchandes souhaitant utiliser la 5ème façade en parking avec accès direct aux surfaces de ventes, ou encore pour les places en centre ville avec locaux chauffés en sous-sol. Ce procédé permet également de protéger les dalles supports des contraintes thermomécaniques, dans le cas de terrasses accessibles aux véhicules.



Chantier de la Place de la liberté à Capbreton

URSA de l'interieur

Une équipe marketing renforcée

Le service marketing est dirigé par Lionel Zbinden, directeur marketing d'URSA Ouest, assisté de Virginie Bunel, qui participe activement depuis plus d'un an au développement des opérations marketing.

L'équipe marketing d'Ursa France a également renforcé ses rangs en 2006 pour mieux répondre aux besoins de ses partenaires et clients :

Deux responsables techniques :

- Stéphane Crozes ; responsable technique France ; travaille depuis 10 ans à l'évolution des solutions URSA, au suivi de la réglementation et des évolutions techniques du marché français (tels que la RT 2005) ;
- Dirk Glorieux occupe, depuis plus longtemps encore, les mêmes fonctions sur les marchés du Benelux et de l'Angleterre ;








Deux chefs de marchés :

- Juliette Saragoussi ; responsable du développement des gammes URSA en réponse aux évolutions du marché français ;
- Isabelle Secret occupe une fonction similaire sur les marchés du Benelux et de l'Angleterre ;

Une responsable promotion des ventes et trade marketing :

- Géraldine Gilbert ; responsable de la partie opérationnelle.

URSA se renforce pour mieux vous accompagner dans votre développement futur.

Marketing manager	Marketing assistant	Technical managers	Market managers	Promotion & trade marketing manager		
 Lionel Zbinden	 Virginie Bunel	 Stéphane Crozes	 Dirk Glorieux	 Juliette Saragoussi	 Isabelle Secret	 Géraldine Gilbert

URSA développe ses compétences



L'année 2006 aura été l'occasion pour URSA France de se doter d'un nouvel espace de présentation, situé au siège, à Noisiel. Vitrine du savoir faire d'URSA et de sa maîtrise des techniques d'isolation, ce tout nouveau showroom de 100 m² présente la gamme laine de verre URSA Glasswool et la gamme polystyrène extrudé URSA XPS.

Ce showroom permet de visualiser les applications possibles en combles, plafonds, murs, toitures terrasses, planchers... et de découvrir les différentes techniques de pose. Les équipes d'URSA peuvent ainsi se tenir en permanence informées des évolutions techniques et développer leurs compétences grâce notamment à l'aménagement d'un espace d'étude des performances thermiques et acoustiques des isolants. Composé d'une borne acoustique et d'une borne thermique, cet espace est également dédié à la formation technique de toutes nos équipes aussi bien internes qu'externes.