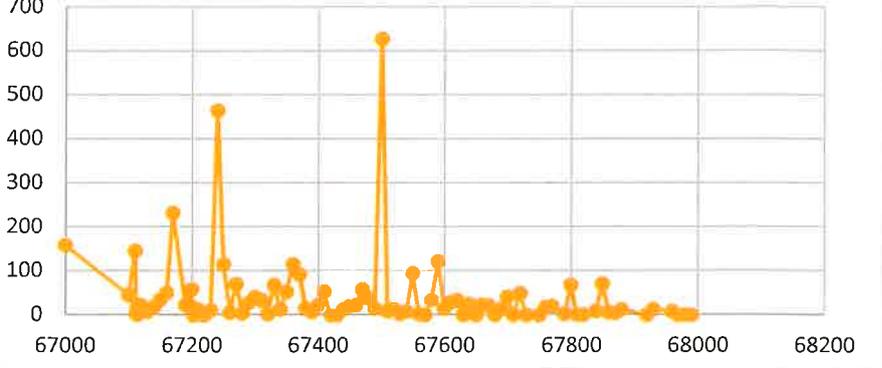


I. PARTIE 1

1. Présentation de l'entreprise

a. Fiche signalétique

Nom de l'organisation :	DEGRIFF FENETRES								
Logo :									
Adresse :	33, rue St Exupery								
Téléphone :	03 88 07 06 04								
Courriel :	contact@degriff-fenêtres.fr								
Site Internet :	https://www.degriff-fenêtres.fr/								
Activité principale :	Vente et installation de menuiseries								
Forme juridique :	SAS								
Type d'organisation :	Entreprise - Organisation à but lucratif								
Secteur d'activité :	Tertiaire								
Nom du responsable :	M. GLAAS Cédric								
Fonction du responsable :	Directeur								
Nom du tuteur :	M. SCHOUMACHER Arnaud								
Fonction du tuteur :	Directeur commercial								
Le profil de la clientèle :	<p>Généralement des couples, tranche d'âge de 28 à 60 ans, essentiellement clientèle B to C (environ 70 %), peu de clientèle B to B (environ 30%)</p> <table border="1"><thead><tr><th colspan="2">Clientèle B to B</th></tr></thead><tbody><tr><td>Secteur primaire</td><td>0%</td></tr><tr><td>Secteur secondaire</td><td>60%</td></tr><tr><td>Secteur tertiaire</td><td>40%</td></tr></tbody></table> <p>Les professionnels ne revendent pas nos produits.</p>	Clientèle B to B		Secteur primaire	0%	Secteur secondaire	60%	Secteur tertiaire	40%
Clientèle B to B									
Secteur primaire	0%								
Secteur secondaire	60%								
Secteur tertiaire	40%								

Nombre de salariés dans l'organisation :	11 Organigramme en annexe
Zone de chalandise	<p style="text-align: center;"><u>Graphique zone de chalandise en nombre de clients par code postal</u></p>  <p>majorité des clients sont regroupés dans le secteur Haguenau (67500), Brumath (67170), Bischwiller (67240)</p> <p style="text-align: center;">Zone de chalandise en annexe</p>

b. Présentation de l'entreprise et historique

Dégriff' Fenêtres est une Société à Actions Simplifiées. L'entreprise commercialise portes, fenêtres, volets et portes de garages en PVC (48 % des ventes), aluminium (46 %) et bois (6 %). Elle vend aux professionnels, comme aux particuliers. Il existe deux types de clients : « rénovation », ceux qui achètent des produits pour rénover leur bien actuel et « neufs » qui achètent pour repartir de zéro. La majorité des ventes de fenêtres sont en PVC, vient ensuite l'aluminium. Encore, la majeure partie des clients préfèrent les coloris neutres, tels que le blanc (70 % environ) et le gris (30 % environ). L'entreprise souhaite agrandir son showroom en exposant davantage de portes d'entrées étant donné que nous avons, pour l'instant 3 portes d'entrée dans notre showroom. 40 m² y seront dédiés, le but étant d'accroître les ventes. L'entreprise souhaite être réactive aux réclamations, c'est pourquoi un employé est spécialisé dans cette branche et se charge uniquement du service après-vente. Aussi, par soucis de qualité, la société a sa propre équipe de poseurs qualifiés et ne sous-traite pas. L'entreprise prévoit d'engager de nouveaux commerciaux pour faire face aux nombreuses demandes. Aujourd'hui, on compte une agence située à Haguenau.

2010 :

Création de l'entreprise GLAAS SARL

Siège social dans les anciens locaux de Veramont à Bischwiller – Effectif 2 personnes – Cédric Glaas pose des menuiseries en journée avec un premier collaborateur et le soir passe voir les clients pour la partie vente.

2011 :

GLAAS SARL prend le nom commercial de Dégriff – fenêtres – le siège social est toujours à Bischwiller et l'effectif est toujours de 2 personnes.

2015 :

Déménagement de l'entreprise

L'évolution est telle que l'entreprise Déménage à Gries dans des locaux plus grand et son effectif passe à 4 personnes avec désormais, une équipe de pose de 2 personnes et 1 assistante Sabrina GLAAS qui viennent renforcer l'entreprise.

2017 :

GLAAS SARL devient GLAAS SAS, l'enseigne commerciale Dégriff Fenêtres reste, il est temps d'investir dans leurs propres locaux, Dégriff fenêtres investi les locaux « Chez Pierre » à Haguenau dans la zone de l'aérodrome – Arnaud Schoumacher (commercial DS Fenêtres depuis 16 ans) viens grossir l'effectif qui passe alors à 5 personnes.

2018 :

Bien installé dans ses locaux fraîchement rénovés, Dégriff Fenêtres continue sa progression et c'est une équipe de 14 personnes qui œuvre pour la société.

2018 :

Certification QUALIBAT – RGE

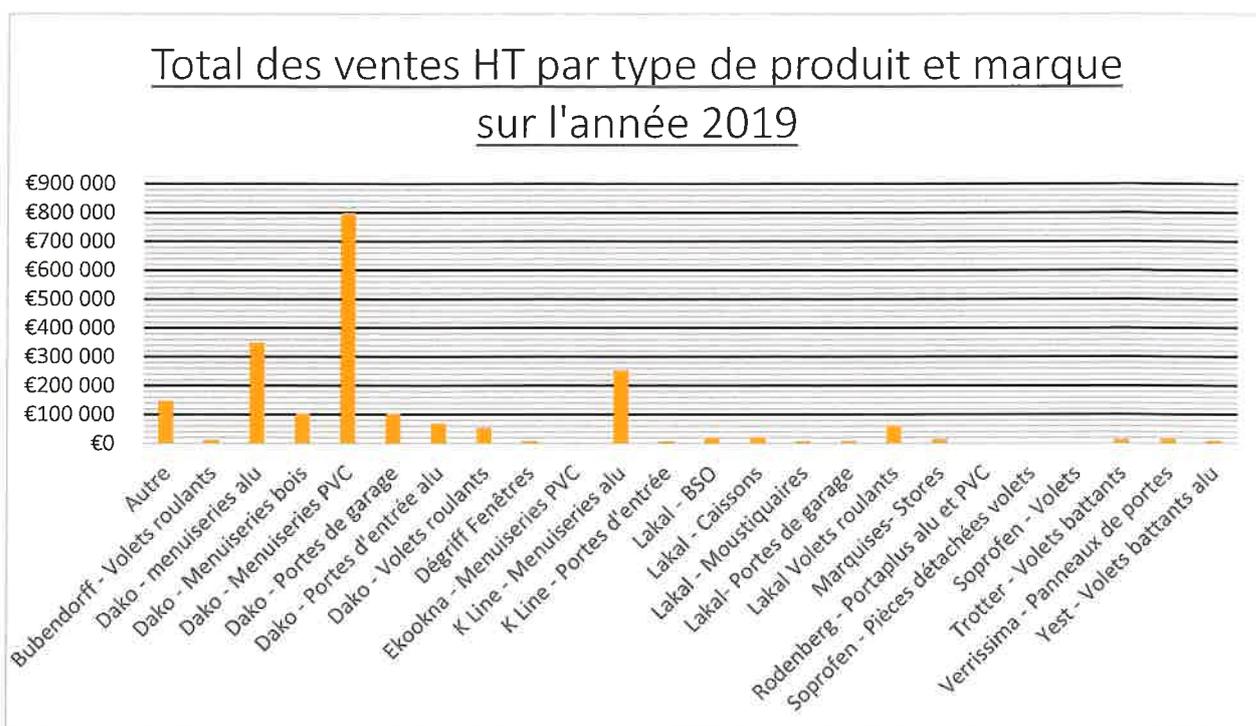
Depuis le 1er septembre 2014, seuls les particuliers ayant fait appel à des artisans avec la qualification QUALIBAT - RGE peuvent bénéficier de l'éco-prêt à taux zéro.

2019 :

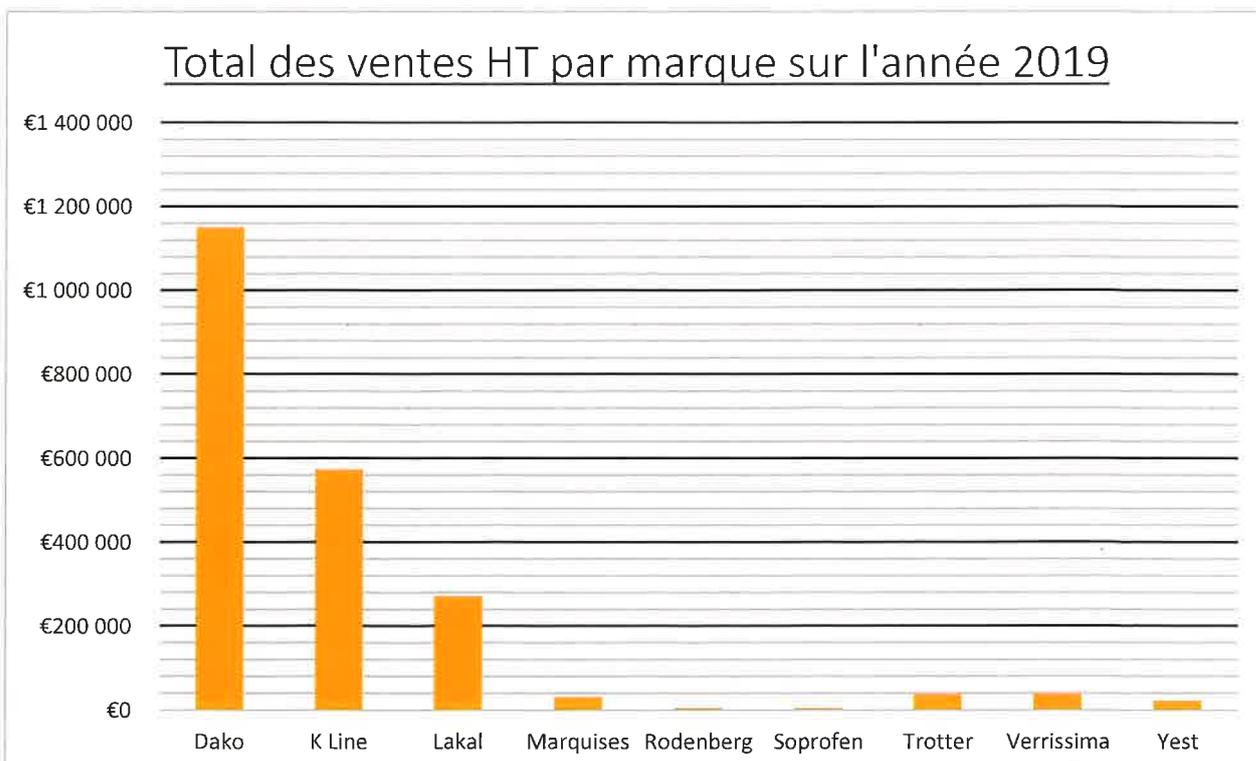
Aujourd'hui Dégriff Fenêtres est une entreprise structurée avec un service commercial constitué de 4 personnes, un service technique pour assurer le métrage des chantiers ainsi que le suivi, trois équipes de poseurs constituées de 6 personnes hautement qualifiées, un service SAV qui est en charge de répondre à tous les petits problèmes, un service administratif pour la gestion des plannings et des affaires courantes. Dégriff Fenêtres continue sa croissance. L'entreprise a renforcé ses partenariats avec Dako, Wisniowski, K-line, Lakal et Bubendorff. Il s'agit d'un partenariat de type vertical et industriel puisqu'il implique l'association du fournisseur avec l'entreprise.

c. Chiffres clefs

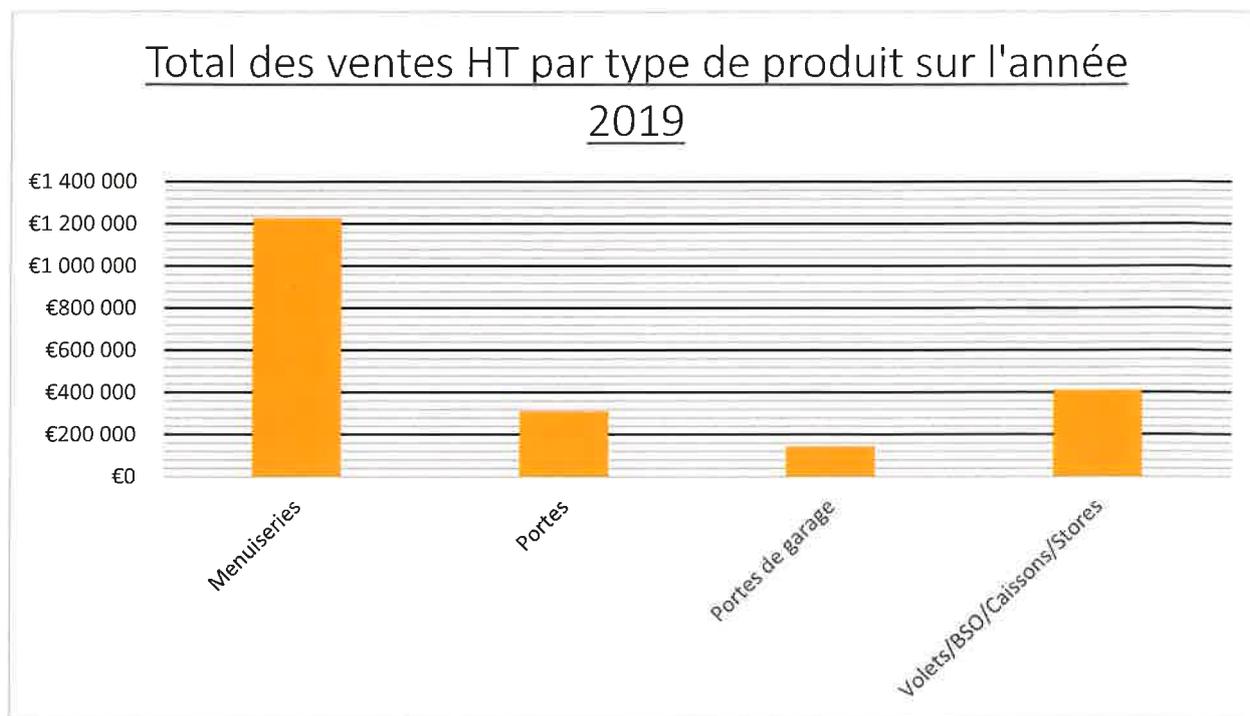
- L'entreprise compte actuellement 3433 clients
- Environ 220 000 €/mois de CA



Les ventes les plus récurrentes sont les menuiseries PVC de chez Dako, vient ensuite celles en aluminium puis les menuiseries aluminium de chez K°Line.



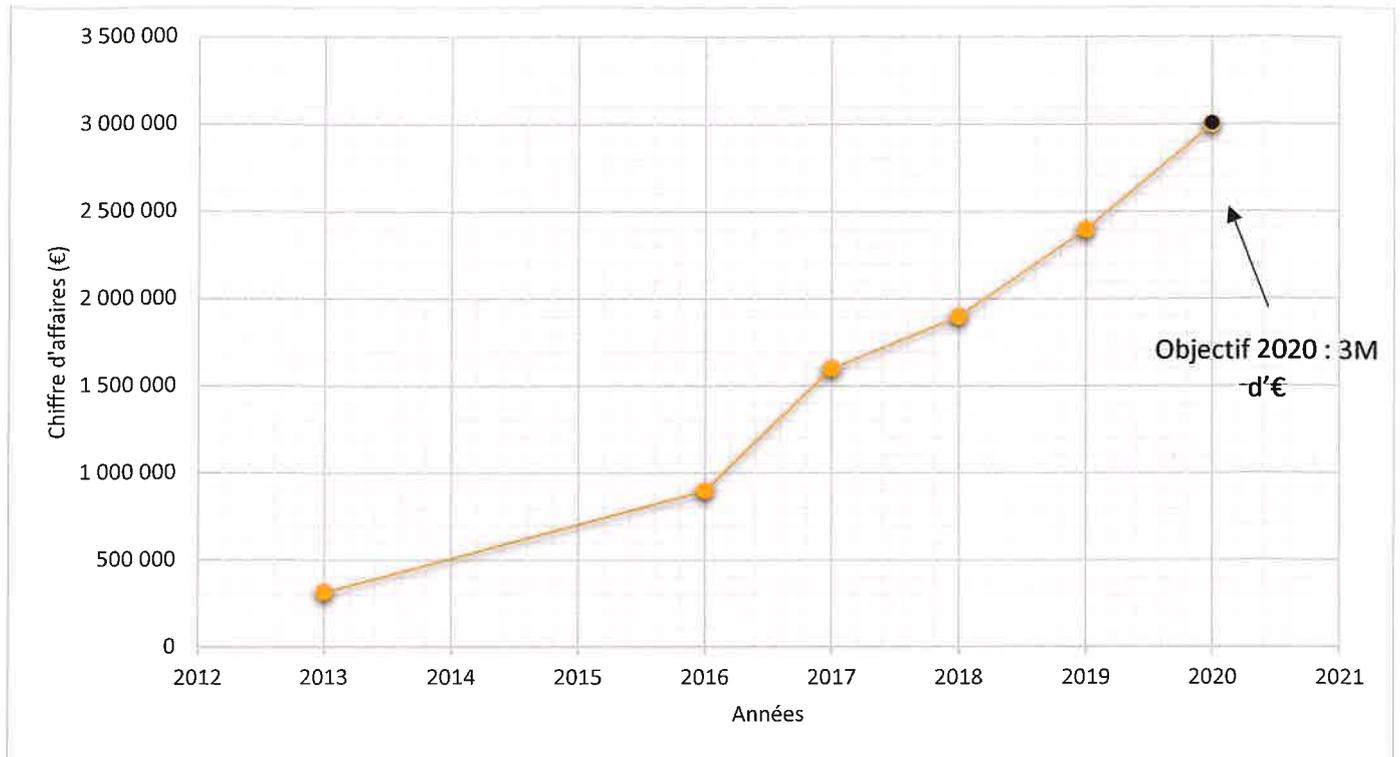
Les produits de la marque Dako sont les plus vendus sur cette année 2019.



Les menuiseries sont la majorité de nos ventes.

- Portes d'entrée Verrissima : 90/an
- Portes d'entrée Wisniowski : 20/an
- Portes d'entrée Dako : 40/an
- 842 ventes sur l'année 2019, 884 ventes en 2018 et 758 en 2017
- 15 architectes recensés dans la BDD
- 43 entreprises externes recensées dans la BDD

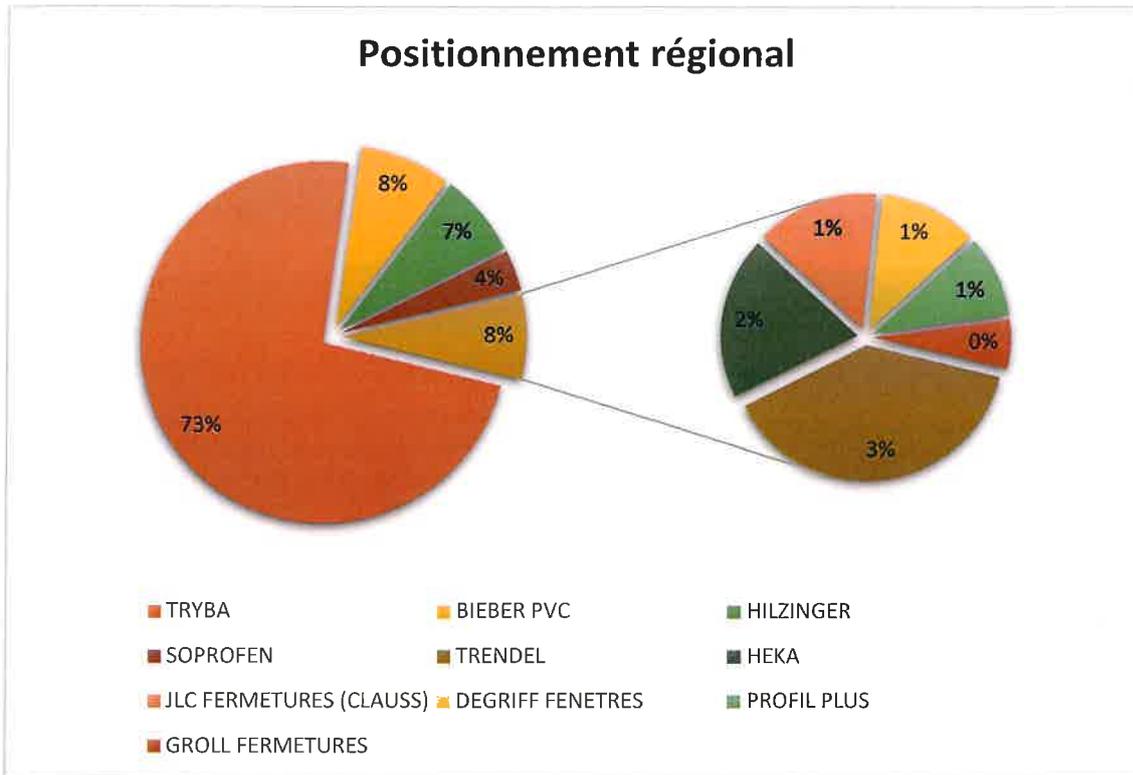
d. Chiffre d'affaires et son évolution



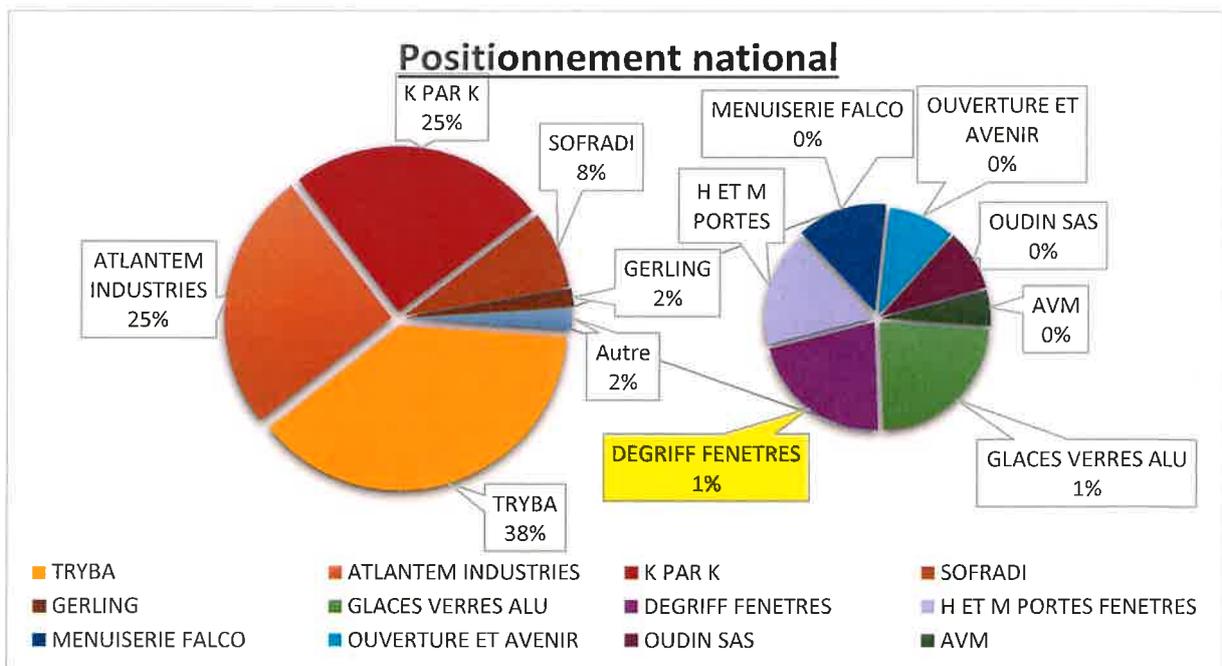
e. Valeurs de l'entreprise

L'entreprise a pour objectif de présenter des produits au **plus bas prix**, mais avec des menuiseries haut de gamme. Elle souhaite donc s'aligner à la concurrence grâce à ses prix attractifs et ses produits de qualité. Ses autres devises sont ; **l'humanité** : les employés disposent d'avantages tels que l'intéressement, voitures de fonction ; **la loyauté** : les commerciaux de Dégriff Fenêtres sont honnêtes et informent les clients de la faisabilité du projet ; **la fidélité** : qu'il y ait un bris suite à un cambriolage, une fenêtre forcée, des réglages à effectuer, l'entreprise assure un suivi continu grâce au SAV ; **le respect**, l'enseigne donne directement le prix le plus bas et ne laisse pas espérer le client en lui faisant espérer des promotions alléchantes qui n'aboutissent pas, cependant il est non-négociable.

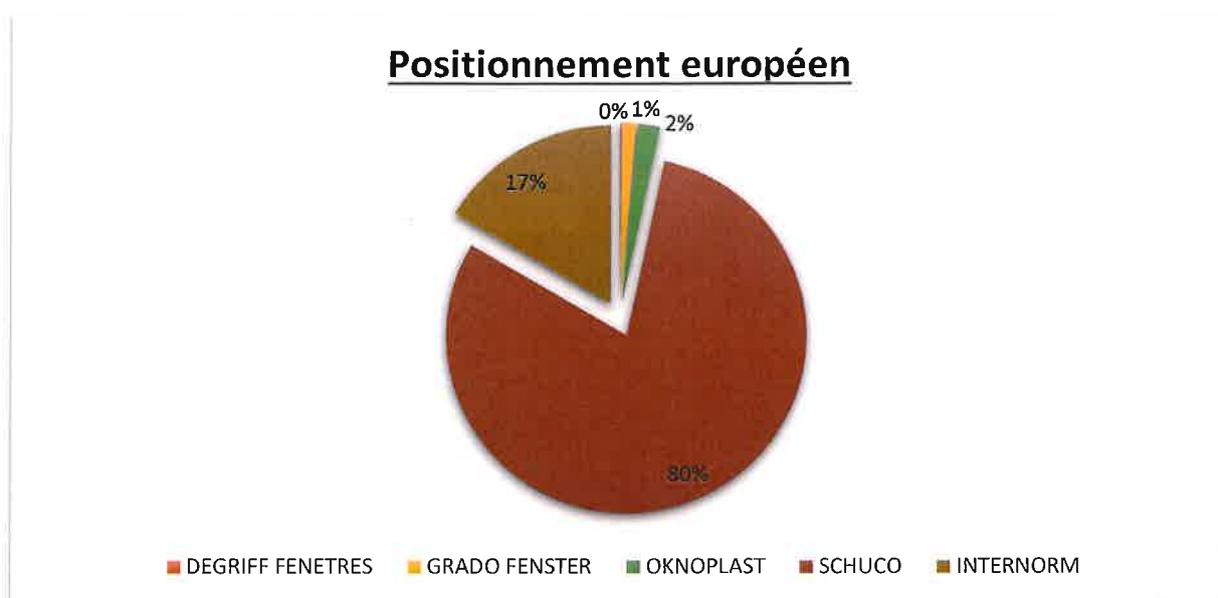
f. Place sur le marché français et européen



D'un point de vue régional, Tryba se positionne en tête de liste en possédant les $\frac{3}{4}$ (200 000 000 €) du chiffre d'affaires de la part de marché. Loin derrière, vient en deuxième position Bieber PVC avec 22 000 000 d'euros.



Tryba reste le premier grand concurrent de menuiseries au niveau national. Atlantem industries le précède avec 132 000 000 €, soit ¼ de la part de marché totale. Ensuite vient K par K avec 130 000 000 €.



Au niveau européen, SCHUCO écrase largement la concurrence avec 1 600 000 000 d'euros soit 80% de la part de marché. Suivi de loin par Internorm, avec un chiffre d'affaires de 331 000 000 d'euros.

g. Politique(s) Ressources Humaines

Chez Dégriff Fenêtres, le style de management est paternaliste. La direction fait preuve d'autorité dans les décisions mais aussi d'une grande bienveillance envers ses employés. Elle prête une oreille attentive aux besoins de ses subordonnés. Ces derniers bénéficient d'avantages concrets comme des primes d'intéressements, un véhicule de fonction, des vêtements de travail (pantalon, polo, T-shirt, veste, veste sans manche, ...) et développent un sentiment d'appartenance, de loyauté, voire de fierté. Enfin, actuellement le directeur tente de recruter davantage de poseurs pour faire face aux absentéismes dus aux arrêts maladie. Mais également un technico-commercial, puisqu'il n'y a que 2 commerciaux pour faire face aux 5 à 10 demandes de devis journalières. Ce dernier peut avoir l'avantage de ne pas du tout connaître le domaine de la menuiserie compte tenu que le directeur souhaite le former de A à Z.

h. Analyse de l'entreprise et de son environnement

EXTERNE (PESTEL)	
Opportunités	Menaces
Politique législatif	
<ul style="list-style-type: none"> • Bonne stabilité politique • 2007 : rassemblement politique où des décisions furent prises concernant l'environnement et le développement durable (Grenelle de l'environnement) : influence sur le domaine de la menuiseries/banir les fermetures peu isolantes demandant beaucoup de ressources énergétiques • Plan climat • Normes européennes SIGAB 002 depuis le 1er janvier 2012 : tout vitrage situé en dessous d'un mètre (fixe ou mobile) doit être pourvu d'un dispositif assurant la sécurité des personnes (pour parer aux risques de blessures ou de chutes) • Normes isolation • Normes EN 356 : vitrage securit • Directives 2719 et DIN 4109 avec 6 classes d'absorption : classe 1 = 25 à 29 dB / classe 2 = 30 à 34 dB / classe 3 = 35 à 39 dB / classe 4 : 40 à 44 dB / classe 5 : 45 à 49 dB / classe 6 : >50 dB Label Acotherm • Certification CEKAL AR / CE/ QUALICOAT • Normes RT-2012 • Normes handicap • Normes EN 1250-1 	RT-2021
Economique	

<ul style="list-style-type: none"> • Augmentation du pouvoir d'achat des ménages de +1,7% en 2019 par rapport à l'année précédente • Taux d'inflation de + 1,8% en 2018 : hausse des prix globale mais Dégriff Fenêtre maintient sa politique du prix réduit 	<ul style="list-style-type: none"> • Taux de chômage à 8,7 % début 2019 : pays de plus en plus pauvre, part de prospect potentiel se réduisant peu à peu • Prime CITE 2020 : peut causer une diminution des ventes puisque plus autant avantageux • Baisse du marché des constructions neuves et des rénovations
Socio-culturel	
<ul style="list-style-type: none"> • Soucieux de l'écologie/développement durable • Design • Intérêt des habitants pour le développement durable : besoin d'avoir une bonne isolation (gaz argon) - phénomène de mode social 	
Technologique	
<ul style="list-style-type: none"> • Domotique en expansion : marché de 1,6 M d'euros • Vitrage SP 510 • 86% des personnes interrogées s'équiperaient en domotique pour gagner en confort 	
Environnemental	
<ul style="list-style-type: none"> • Le bâtiment est le secteur le plus gros consommateur d'énergie en France : il représente 42 % de l'énergie finale totale et génère 23 % des émissions de gaz à effet de serre (GES). Cette consommation pèse lourd sur les dépenses des ménages et le bilan énergétique de la France. Elle présente des impacts significatifs sur le climat. 	Aluminium, PVC, bois (différentes classes) = recyclage

INTERNE (SWOT)	
Forces	Faiblesses
Image	
<ul style="list-style-type: none"> • Actif sur les réseaux sociaux • Beaucoup d'avis positifs sur le site et google 	
Ressources humaines	

<ul style="list-style-type: none"> • Plusieurs équipes de poseurs qualifiées • SAV réactif car un seul employé se charge uniquement de ça • Un métreur pour prendre les mesures • Webmaster qui se charge du site de l'entreprise 	<ul style="list-style-type: none"> • Effectif diminué et demandes de devis en hausse
Produits	
<ul style="list-style-type: none"> • Showroom de démonstration • Bon rapport qualité/prix 	<ul style="list-style-type: none"> • Peu de portes d'entrées exposées
Localisation	
<ul style="list-style-type: none"> • Localisation dans une zone industrielle 	
Concurrence	
<ul style="list-style-type: none"> • peu de concurrents sur le marché des portails : possibilité d'élargir la gamme de l'entreprise • Peu d'entreprises commercialisant des volets solaires : possibilité de se différencier • se développer sur internet • Expansion d'internet et d'autres outils high-tech 	<ul style="list-style-type: none"> • Beaucoup de concurrence sur le marché de la menuiserie : marché de plus en plus saturé • 3 vendeurs de fenêtres dans la rue St Exupery •

i. Les 4P

Distribution

Point de vente uniquement chez Dégriff Fenêtres
Produits en provenance directe du fabricant
Circuit court
Stockage dans l'entrepôt
Transport par camion
Livraison de 6 semaines en moyenne par le fournisseur en question (Dako, Lakal, Wisniowski,...)

Produit

Degriff fenêtres commercialise des marques comme Bubendorff, K-LINE, Wisniowski, Dako, Lakal
Les produits vendus vont d'une gamme moyenne à une haute gamme
Les options sont diverses et variées : empreinte digitale pour porte d'entrée, type de verre pour fenêtres, formes et couleurs, ...
Le SAV est très réactif grâce à un employé qui se charge uniquement des réclamations
Les lignes : CREO, DECO, ...
Gamme profonde : beaucoup de références différentes au sein de chaque ligne (grand nombre de tailles ou couleurs)

Communication

Incitation à venir voir le showroom, site avec catalogue, ventes privées en mars et septembre, cartes de visites, camionnettes à l'effigie de l'entreprise

Prix

La politique de pénétration : consiste à pratiquer des prix faibles de manière à s'imposer sur un marché face à la concurrence mais avec une haute qualité

j. Concurrents nationaux

Dénomination	Concurrent direct	Concurrent indirect	Critères
Profil +	<input checked="" type="checkbox"/>		Ils commercialisent portes, fenêtres et volets, en PVC, aluminium et bois posés par leurs propres équipes.
CJL Fermetures	<input checked="" type="checkbox"/>		Ils proposent des produits de qualité, posé pas leurs propres équipes. Leurs fenêtres PVC de profilé VEKA sont de fabrication allemande. Ils installateur officiel Hörmann. Et disposent d'une large gamme de portes d'entrées en PVC, ALU et BOIS.
HEKA	<input checked="" type="checkbox"/>		Ils développent, produisent et posent des fenêtres, des portes, moustiquaires, portes de garage et des systèmes de volets roulants en PVC et en Alu depuis plus de 50 ans.
DS Fenêtres	<input checked="" type="checkbox"/>		Entreprise forte de plus de 40 ans d'expérience dans la menuiserie extérieure, Ils maitrisent les travaux d'isolations, aussi bien pour les bâtiments neufs que pour la rénovation. DS, c'est aussi leurs propres équipes de pose expérimentées.
Tryba	<input checked="" type="checkbox"/>		Le site alsacien n'a cessé de s'étendre depuis les années 1980, sa production s'est diversifiée : fenêtres PVC, fenêtres aluminium, fenêtres de toit, coulissants, portes d'entrée jusqu'à leur propre vitrerie intégrée.
Trendel	<input checked="" type="checkbox"/>		Trendel est spécialisé dans la fabrication et la pose de la gamme complète de fermetures : Fenêtres PVC, Pavillons de jardin, Claustra, Volets Roulants en PVC et Aluminium, Volets Battants en Aluminium, Portes de Garages basculantes, sectionnelles, à battants, à enroulement, Portes d'Entrée en PVC et Aluminium, Portes d'intérieur en bois et en verre
Leroy Merlin		<input checked="" type="checkbox"/>	Leroy Merlin est une enseigne de grande distribution française spécialisée dans l'amélioration de l'habitat.

En haut du tableau se trouvent les concurrents les plus directs. Ils n'ont pas la plus grande part de marché, mais ce sont ceux qui nous rejoignent le plus quant aux produits proposés. En effet, Profil + et JLC Fermetures ont, comme nous, les mêmes profilés et également leurs propres équipes de poseurs. HEKA et DS Fenêtres sont localisés dans la même rue que notre enseigne, même s'ils ne commercialisent pas forcément les mêmes marques quant aux produits, ils vendent cependant comme nous, portes fenêtres et volets. Tryba et Trendel, au-delà de posséder les plus grosses parts de marché, ont leur propre atelier de fabrication.

k. Marques commercialisées

Dako, Wisniowski, K-Line, Lakal, Bubendorff,... sont nos fournisseurs et par la même occasion, les marques que vous pourrez retrouver dans nos catalogues.

l. Fournisseurs

DAKO	<p>La marque DAKO a été fondée en 1994 par deux frères Studzińscy. Implantée en Pologne, leur réputation n'est plus à faire. Leurs fenêtres représentent la menuiserie de luxe tout en pratiquant des prix abordables. Aujourd'hui, c'est une entreprise ayant plus de 20 ans d'expérience dans la fabrication de fenêtres et de portes en PVC, bois et en aluminium ainsi que de volets extérieurs et de portes de garage.</p> <p>L'offre complète de l'entreprise comprend des produits de bonne qualité, contrôlés et certifiés.</p>
WIŚNIEWSKI	<p>WIŚNIEWSKI, localisé en Pologne, possède plus de 25 ans d'expérience dans le secteur de la construction. Leur centre de technologie et de production assure la qualité et les standards plus élevés, la formation permanente du personnel et l'amélioration des produits et des lignes technologiques aboutissent à la création des produits de plus haut niveau. Ils privilégient les lignes fines et élégantes en optant pour des dormants cachés et fins mais également pour des portes bi-affleurantes aux lignes sobres et épurées.</p>
K-LINE	<p>En 1995, K•LINE, situé à 30 kilomètres de Nantes, a été le premier fabricant de menuiseries à offrir au marché une fenêtre à ouvrant caché, comprenant le rôle fondamental de la finesse et de la lumière dans la performance de la fenêtre. Grâce à un concept produit unique qui prend en compte tous les aspects énergétiques d'une menuiserie - isolation thermique (Uw), apports solaires (Sw), transmission de lumière naturelle (TLw) - la fenêtre K•LINE s'est ainsi toujours distinguée par ses performances thermiques et ses apports solaires - devenus des fondamentaux de l'entreprise - au point d'imposer sur le marché un nouveau standard de fenêtre : l'ouvrant caché bicolore.</p>
LAKAL	<p>Fondée en 1924 et située à la frontière franco-allemande, LAKAL bénéficie d'une double culture dont les bénéfices rayonnent sur l'ensemble de l'entreprise. Cette particularité leur permet d'appliquer à l'élaboration de leurs produits une rigueur incomparable et une créativité continuellement renouvelée.</p> <p>Avec LAKAL, volets roulants, portes de garage, brise-soleil orientables et moustiquaires prennent une dimension particulière.</p>
BUBENDORFF	<p>Bubendorff est le spécialiste français des volets roulants électriques. Originaire d'Alsace, tous leurs volets en aluminium sont réalisés sur mesure pour une pose</p>

	facile et un fonctionnement sans souci. Il est également expert des volets solaires. L'entreprise se préoccupe également de la durée de vie de ses volets, garantis 7 ans, et propose au-delà, un service de réparation grâce à un réseau d'installateurs-dépanneurs dans toute la France.
Rodenberg	Avec son siège à Porta Westfalica-Holtrup et trois autres sites de production, Rodenberg Türsysteme AG produit des panneaux de porte en Allemagne depuis près de 40 ans. Chacune de leurs usines est spécialisée dans la production personnalisée.

2. Evolution du produit (cas de la fenêtre)

L'apparition des fenêtres dans l'architecture correspond à la conception de la visibilité et de la protection par rapport à l'extérieur à partir du XIIIe siècle dans les bâtisses. Les ouvertures sont plus grandes que celles de la pratique antérieure qui faisait des toutes petites embrasures rectangulaires ou rondes-ovales.

Les fenêtres font partie de la structure de l'édifice, constitués dans le matériau de structure de l'édifice : il s'agit de bois (majorité des cas jusqu'au XIXe siècle compris), de pierre maçonnée, de brique (généralisée à partir du XIXe siècle) qui parfois donnent des arcs (plein-cintre, brisés), puis il s'agit de béton (au milieu du XXe siècle). Le béton autorise toutes les formes possibles par sa plasticité, mais on reste cependant le plus souvent sur la forme rectangulaire de base pour la fenêtre.

Historiquement le jumelage des baies a constitué les croisées à meneau, milieu (XIVe siècle). Ces fenêtres avec une croix de pierre au centre du tableau de maçonnerie sont devenues ensuite les fenêtres à double-battant qui sont si répandues.

Les fenêtres font partie avec les portes de ce qui constitue l'huissier placée sur les tableaux de maçonnerie dès le XIIIe siècle. La totalité de la fenêtre a été, dès lors, traditionnellement réalisée en menuiserie de bois pour son bâti, ses cadres fermant avec l'emboîtement de gueule-de-loup et leurs traverses, croisillons et parclozes tenant les carreaux. L'intérêt de cet « ouvrage léger » est qu'il peut suivre les déformations que subit le gros œuvre par ses contraintes dues au sol qui s'affaisse et déforme les baies.

Les vitres de la fenêtre ont été translucides avant d'être transparentes. Ce fut du parchemin, de la toile huilée, du mica avant de pouvoir être au XIVe siècle du verre ou du cristal. Le verre acrylique s'y est ajouté à partir du milieu du XXe siècle.

Les dispositifs de fermeture des fenêtres sont le loquet, l'espagnolette à poignée, la crémone à bouton, qui datent du XVIIe siècle. Cela constitue la quincaillerie devenue décorative à laquelle s'ajoute les paumelles, fixations articulées en charnière des battants au bâti qui restent en général assez sobres en comparaison de celles mises en place pour les portes renforcées de style ostensible traditionnel actuel.

Les volets intérieurs ou les contrevents à l'extérieur sont répandus au XVIIe siècle. Ils devinrent ensuite les persiennes extérieures ajourées. Les volets et contrevents équipent la *fenêtre* pour assurer l'occultation totale de la baie, pour permettre à la fois l'obscurité et la résistance à l'effraction. On leur ajoute ensuite selon les besoins des stores extérieurs en toile qui protègent du soleil et peuvent prendre une forme de corbeille à arceaux, des stores vénitiens intérieurs à lames et des jalousies qui protègent l'intimité et aussi du trop-plein de lumière et de chaleur avec les baies situées en hauteur.

3. Les normes du produit

Une déclaration de conformité à la norme NF EN 14351-1 est obligatoire pour obtenir le marquage CE, ce qui de fait rend l'application de cette norme obligatoire pour la vente de fenêtres dans la Communauté Européenne.

La RT2012 est applicable pour les bâtiments neufs dont le permis de construire a été déposé après le 1er janvier 2013.

Cette Réglementation impose le respect de 3 exigences sur des performances globales :

- **Besoin bioclimatique** : (efficacité énergétique du bâti) : $B_{bio} < B_{bio\ max}$
Le B_{bio} caractérise le besoin en énergie des composantes liées à la conception du bâti (chauffage, refroidissement et éclairage).
Le coefficient $B_{bio\ max}$ est une valeur moyenne qui dépend du type de bâtiment, de la localisation géographique, de l'altitude, de la surface moyenne des logements.
- **Consommation d'énergie** : $C_{ep} < C_{max}$
Ce coefficient représente la consommation conventionnelle d'énergie primaire, portant sur les consommations de chauffage, de refroidissement, d'éclairage, de production d'eau chaude sanitaire et d'auxiliaires (pompes et ventilateurs). La valeur moyenne est fixée à 50 kWhEP/m² (les coefficients de conversion en Energie Primaire sont de 2,58 pour l'électricité et 1 pour les autres énergies).
Le coefficient C_{max} dépend du type de bâtiment, de la catégorie (CE1 ou CE2), de la localisation géographique, de l'altitude, de la surface moyenne des logements et des émissions de gaz à effet de serre.
Cette exigence impose, en plus de l'optimisation du bâti exprimée par le B_{bio} , le recours à des équipements énergétiques performants, à haut rendement.
- **Confort d'été** : $T_{ic} < T_{ic\ ref}$
L'objectif est d'assurer un bon niveau de confort d'été sans avoir recours à la climatisation.
La température intérieure atteinte en été (T_{ic}) pendant 5 jours doit être inférieure à la température intérieure conventionnelle de référence ($T_{ic\ ref}$).

Quelles sont les exigences sur et autour de la fenêtre, en construction neuve ?

- Justification de la perméabilité à l'air maximale du logement par mesure :
 $Q_{4Pa\ max} = 0,6\ m^3/(h.m^2)$ en maison individuelle et $= 1,0\ m^3/(h.m^2)$ en bâtiment collectif
- Surface minimale de vitrage en logement = 1/6 de la surface habitable
- Facteur solaire mini pour des locaux destinés au sommeil et non climatisés

Et en rénovation ?

La Réglementation définit des exigences minimales sur les ouvrages, systèmes et équipements. Elle est applicable depuis le 1er novembre 2007.

Ainsi, les fenêtres coulissantes doivent avoir une performance de déperdition thermique $U_w \leq 2,6\ W/m^2.K$ et $U_w \leq 2,3\ W/m^2.K$ pour les autres types de fenêtres. Dans tous les cas, le vitrage doit avoir une valeur de déperdition thermique $U_g < 2,0\ W/m^2.K$.

De plus, dans les locaux d'habitation et les locaux d'hébergement, les nouvelles fenêtres installées dans les pièces principales doivent être équipées d'entrées d'air, sauf dans les locaux déjà munis d'entrées d'air ou d'un dispositif de ventilation double flux. La somme des modules de ces entrées

d'air doit au moins être de 45 m³/h pour les chambres et 90 m³/h pour les séjours. Cette valeur peut être réduite lorsque l'extraction d'air mécanique permet un dimensionnement inférieur.

La norme EN 356 classe de façon croissante les vitrages en fonction de leurs performances en terme de résistance au vandalisme (classes P1A à P5A) et résistance à l'effraction (classes P6B à P8B). Pour les essais de résistance au vandalisme, une bille en acier de plusieurs kilos est lâchée sur le vitrage de différentes hauteurs un nombre variable de fois. Pour les essais de résistance à l'effraction, le vitrage est premièrement brisé à coups de masse en ensuite attaqué à la hache, les nombres de coups variant suivant le classement recherché.

Norme EN 356 - Classements anti-vandalisme			
Classe	Hauteur de chute (m)	Énergie (Joules)	Nombre d'Impacts
P1A	1,5	60	3 en triangle
P2A	3	120	3 en triangle
P3A	6	240	3 en triangle
P4A	9	360	3 en triangle
P5A	9	360	9 (3X3 en triangle)

Norme EN 356 - Classements anti-effraction			
Classe	Nombre de coups de masse	Nombre de coups de hache	Nombre de coups mini
P6B	12	19	31
P7B	12	39	51
P8B	12	59	71

La nouvelle réglementation SIGAB 002 prévoit que le vitrage soit sécurisé à 1 mètre de hauteur par rapport au niveau fini. Il s'agit d'éviter des risques de coupures en cas de bris de verre. Cette directive du 1 mètre nécessite de prévoir une protection anti chute par des verres feuilletés de sécurité et pour la protection des personnes par des verres de sécurité. Il est donc recommandé de prévoir pour les fenêtres fixes et ouvrantes permettant d'accéder à une terrasse ou à un balcon, l'équipement par des verres feuilletés de sécurité (VFS) ou par des verres trempés (VST).