RAPPORT D'ACTIVITES 2010

SOMMAIRE :

FICHE D'IDENTITE 3
LE MOT DU PRESIDENT 4
LES ENGAGEMENTS 5
PARTIE 1 : ACTIVITES et RESULTATS 6
I. LES ADHESIONS ET LES PARTENARIATS 7
A. La répartition des membres de l'OPMEC 7
B. Nos partenaires adhérents 8
C. Le Bureau 10
II. LES COMMISSIONS ET ATELIERS 11
A. Les commissions 11
B. Les ateliers de sensibilisation 12
III. LES DIAGNOSTICS 13
A. Les cinq étapes du diagnostic 13
B. Les études individuelles, les synthèses collectives et la charte 14
C.Vers un meilleur éclairement des territoires à l'échelle nationale 16
D. Etudes collectives réalisées en 2010 17
IV. LES FORMATIONS 18
V. RAPPORT FINANCIER 20
A. Produits d'exploitation sur 2010 20
B. Charges d'exploitation sur 2010 21
C. Budget 2011 22
PARTIE 2 :LES EVENEMENTS MARQUANTS 2009-2010 24
PARTIE 3 :INFORMATION, COMMUNICATION ET GUIDE 31
PERSPECTIVES 2011 33
CONCLUSION 34
REMERCIEMENTS 35

FICHE D'IDENTITE

Déclaration en Préfecture : 9 novembre 2009
Nombre d'année d'existence : 1 an
Sigle : OPMEC
Siège social : 253 rue Saint Honoré – 75001 PARIS
Etablissement secondaire opérationnel: 7 rue Janin – 69004 LYON
Tel : 04.72.80.90.52
Mail : contact@opmec.org
Site internet : www.opmec.org
Blog : www.opmec.blogspot.com

Composition du Bureau :
Président : IHSSAN Cyril
Secrétaire : DUMAS Marc
Trésorier : IJALVA Linda
Président délégué : QUERETTE Béatrice
Président délégué : ADC7 – Huy Nuh
Vice-Président délégué : POUTIGNAT Fabien
Vice-Président délégué : SITBON Nelly

Numéro de récépissé préfecture : w751202313
Siret Paris : 518 813 878 00015
Siret Lyon : 518 813 878 00023
Code APE : 9499Z

Numéro organisme de formation : 11754505275

Adhérents :
- Personnes physiques : 8
- Personnes morales : 25
  - Sociétés commerciales : 16
  - Associations 2
  - Syndicats : 5
  - Collectivité territoriale :2

Bénévole : 2

Nombre total de salariés :1
Chiffres clés : 475 000 point de vente de détail : 68% en réseaux et 32% d'indépendants
Objet :
- Sensibiliser, informer et former les différents acteurs publics, privés ou associatifs, du monde du Commerce sur les réglementations liées à l'éclairage ;
- Informer et accompagner, au travers d'actions de sensibilisation et de promotion les espaces professionnels vers un meilleur éclairement.
- Participer à la mise en place d'actions publiques pour le soutien du commerce dans sa modernisation avec des partenaires institutionnels, locaux et nationaux, applicatifs ou financiers.
- Mettre en place des journées techniques avec les acteurs impliqués sur le terrain
- Définir et mettre en œuvre des actions opérationnelles éprouvées dont les résultats sont éloquents
- Promouvoir et prescrire les diagnostics consommation liés à l'éclairage de commerce selon une méthodologie approuvée et exclusive à OPMEC auprès de tous les acteurs publics et privés en lien avec le Commerce
- Centraliser et analyser au niveau national l'ensemble des données liées à l'éclairage des commerces ;
- Réaliser pour son compte ou le compte d'un tiers des études liées à l'état actuel et l'avancée d'un territoire sur sa problématique éclairage de commerce
- Former électricien, architecte d'intérieur, marchandiseur, étalagiste, scénographe et tous les professionnels des métiers en lien avec l'aménagement et l'agencement des points de ventes à l'éclairage de commerce sur les axes techniques, marketing et durable permettant d'exécuter au-moins l'intégralité du diagnostic.

Rayonnement territorial : national

LE MOT DU PRESIDENT

Rendre conscient, responsabiliser et provoquer l'action…

C'est la conviction des membres fondateurs de l'utilité de notre association qui avait encouragé sa création. Mais bien que le besoin nous ait été révélé par le terrain, l'impact de notre méthodologie restait un pari.

Quatorze mois après notre existence, je peux dire avec solidité que le challenge est relevé. Les commerçants nous l'ont montré par leurs remerciements mais surtout par leurs investissements qui permettent petit à petit de remarquer des éclairages adaptés, avec des vitrines attractives, un personnel ravit et des factures énergétiques diminuées. Des témoignages enthousiastes qui nourrissent ce lien étroit entre éclairage et chiffres d'affaires.
En parallèle de notre réussite, l'adhésion croissante des corps territoriaux et consulaires qui valident notre démarche, relaient notre discours et optent pour nos actions de diagnostics collectifs.
Enfin, un réseau de prestataires qui s'étoffe et qui nous permet d'assurer des actions plus grandes, plus répandues et mieux suivies sur l'ensemble de notre territoire.

Mais il ne s'agit que d'une première bougie avec ses premières étapes. Désormais, il nous faut voir plus grand et plus fort. L'arrivée de fabricants à l'échelle internationale, de collectivités dont les territoires recensent plusieurs dizaines de milliers de commerçants, la collaboration avec des partenaires de l'Energie et du Commerce, vont nous permettre de partager notre philosophie avec résonance et d'adapter nos actions pour une plus grande efficience.

Se créent déjà de nouveaux outils pédagogiques, de nouvelles commissions de travail interne et collaboratives, de nouveaux événements phares pour mettre en avant les enjeux réels, profonds et utiles que représente l'éclairage dans nos espaces professionnels. Et c'est avec solidité, conscience et Foi que je continuerai de porter la voix de tous ceux qui me l'ont offerte.

Cyril Ihssan El Younani
Président – Fondateur

LES ENGAGEMENTS

L'OPMEC est un organisme qui répond à des besoins existants et urgents avec l'objectif:

- De sensibiliser et éduquer les commerçants à:
  - une meilleure utilisation de leur énergie liée à l'éclairage
  - une meilleure utilisation de leur éclairage liée à leur activité
  - utiliser des nouveaux process d'équipement et de maintenance
- D'augmenter les compétences de toute une filière du bâti en lien direct et naturel avec les préconisations et installations de l'éclairage dans les points de vente pour:
  - Leur permettre d'acquérir un langage commun sur une compétence transversale
  - Mieux conseiller leurs clients Commerce
  - Mieux éduquer leurs clients sur leurs comportements et sur les innovations technologiques qui leurs sont utiles
- De faire un état des lieux de l'éclairage du commerce en France en terme de consommation, de quantité et de qualité de lumière. Et, de mesurer les impacts environnementaux, commerciaux ainsi que l'évolution de l'attractivité des territoires suite aux actions de diagnostics collectifs menées
- De créer les passerelles de la demande individuelle et collective jusqu'à la R&D et experts afin de répondre efficacement aux problématiques énergétiques et qualitatives de l'éclairage dans les points de vente en développant des solutions accessibles et adaptées.

PARTIE 1 : ACTIVITES et RESULTATS

I. LES ADHESIONS ET LES PARTENARIATS

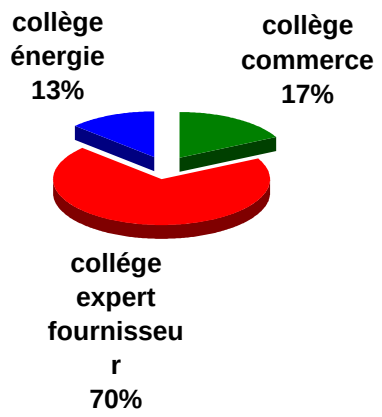
A. La répartition des membres de l'OPMEC

Dans le monde associatif le socle est constitué par les membres, l'OPMEC au 31 décembre 2010 l'OPMEC regroupe 7 personnes physiques et 25 personnes morales dont 2 collectivités territoriales, 5 syndicats, 2 associations et 16 sociétés. Le nombre total des membres est de 33.
L'ensemble des membres est réparti en trois collèges :

Collège COMMERCE : Il est composé d'acteurs associatifs, syndicaux et publics en lien avec le Commerce quel qu'il soit et l'environnement.

Collège ELUS : Il est composé d'élus locaux et nationaux en lien avec le Commerce quel qu'il soit et l'environnement

Collège EXPERT-FOURNISSEUR : Il est composé de professionnels en lien avec l'éclairage sur toute sa filière depuis les sources d'énergie jusqu'aux utilisateurs finaux (électronique – fabricants – ingénieur lumière – éclairagiste - concepteurs lumière – professeur spécialistes en éclairage – électriciens – distributeurs – cabinet d'étude éclairage) et des métiers connexes liés au commerce (merchandiseur – étalagistes – scénographe – architecte d'intérieur – designer d'espace – relooker - agenceur…)



Perspectives 2011

Pour le collège commerce : augmenter le nombre de membres institutionnels

Pour le collège expert-fournisseur : accroître le nombre de fabricants de grande taille, ainsi que le nombre de concepteurs lumière, afin de créer une synergie plus importante de l'avant de la chaîne jusqu'aux utilisateurs finaux.

B. Nos partenaires adhérents

L'OPMEC est honoré par la reconnaissance que lui offre ses partenaires adhérents qui ont exprimé l'utilité de notre organisme et l'importance encore trop méconnue de l'éclairage de manière générale, et de l'éclairage des commerces de manière spécifique.

Ces partenariats ont permis de mettre en place des actions promotionnelles, des études, des projets collaboratifs en vue de créer des synergies métiers, compétences, innovations ou informatives.
Ce type de partenariat accentue la présence globale de l'OPMEC et lui permet de multiplier les opportunités pour ses membres.

En 2010, l'OPMEC a travaillé en partenariat avec :

□ La **Fédération Française des Associations de Commerçants** – **FFAC**-présidé par Georges Sorel et dont le représentant élu pour l'OPMEC est Adrien Martins. La FFAC a pour vocation le regroupement de toutes les associations territoriales de commerçants, artisans et prestataires de services, sans exclusive thématique ou professionnelle, à titre collectif ou individuel.

□ **Le Syndicat de l'architecture et de la maîtrise d'œuvre** – **SYNAMOB**-organisation professionnelle qui réunit plus de 700 adhérents professionnels du cadre bâti. Conscient du rôle de l'éclairage et du manque de formation dans ce domaine, le SYNAMOB a nommé une référente OPMEC, Christine Jégard de EDY CCC – Bretagne. Formée et déjà missionnée pour réaliser des diagnostics, elle répondra aux questions des synamobiens et les encouragera à acquérir des compétences dans ce domaine. Elle augmentera leurs performances, dans le gage de qualité et de sérieux, fondements de la philosophie du Synamob.

Isabelle Chinardet Cantineau Vice Présidente de l'UNSFA –L'union des architectes- Linda Ijalva Présidente UNAID Paris IDF et Cyril Ihssan

□ **La chambre nationale des architectes agréés, maîtres d'œuvres, métreurs, experts** –**CNAMOME**- Christian Barbe, président de la CNAMOME, qui dans le cadre de son cabinet travaille avec franchises et enseignes connaît bien le problème de l'Eclairage et nourrit toute la difficulté de trouver des professionnels qualifiés dans cette expertise bien spécifique, et dans le même temps de bien faire prendre conscience
aux clients de l'enjeu majeur que représente leur éclairage tant au niveau énergétique que commercial. Il voit dans ce nouveau partenariat, la capacité de l'OPMEC à jouer un rôle fédérateur et transversal entre les professionnels mais également d'aider à préparer l'état d'esprit des maîtres d'ouvrage.

□ **L'institut CREAD** – enseignement supérieur en architecture d'intérieur et design d'espace, dirigé par Patricia Lasserre. Par ce partenariat, le parties veulent donner au master en éclairage un contenu plus approfondi et opérationnel sur les problématiques propre à l'éclairage des commerces.

□ **La chambre syndicale des étalagistes-décorateurs, scénographes et intermédiaires en publicité** –**SEDSIP**- présidé par Nelly Sitbon. L'étalagiste est l'interlocuteur privilégié des commerçants indépendants, ces derniers reconnaissent leurs capacités à les conseiller en matière d'éclairage. Partant de ce constat, l'Observatoire et la Présidente du SEDSIP ont souhaité donner une nouvelle dynamique à ce réseau en travaillant ce nouveau champ de compétence.

□ **L'Union National des Architectes d'Intérieur, Designers** - **UNAID**-. Ce syndicat patronal pour la promotion et la défense du métier d'Architecte d'Intérieur, a développé un réseau de plus de cent cabinets sur le territoire. Pour eux aussi, l'éclairage doit une être une connaissance approfondie en terme techniques, technologiques et réglementaires.

□ **Leaders Club** Un réseau de professionnels de la restauration qui partagent leur expérience et leur créativité pour se développer et innover. Après avoir sollicité l'OPMEC pour l'animation de la dernière conférence Rhône-Alpes, l'association a souhaité dupliquer l'événement sur Paris et bénéficier d'un soutien plus opérationnel auprès de l'ensemble du réseau. Ces deux rencontres ont permis de mettre en place un partenariat au niveau national. La mise en place d'une nouvelle opération est en cours pour l'année 2011.

Perspectives 2011 :

De nouveaux partenariats devraient être mis en place à la rentrée 2011. Ainsi des dialogues ont été engagés avec les autres référents de l'énergie, de la promotion de son utilisation, de la santé, des métiers de l'électricité et des métiers de l'alimentaire.

Date des réunions Assemblées Générales :
15 décembre 2009 à PARIS
27 mai 2010 à PARIS

Calendrier 2011 :
Premier trimestre 2011 à PARIS

C. Le Bureau

Les membres du Bureau sont le pouvoir exécutif de l'association, ils ont en charge la mise œuvre des actions décidées par les membres.
Composition du Bureau élu le 15 décembre 2009.

- *Président-fondateur:* ***Ihssan Cyril***

C'est par sa proximité avec les collectivités territoriales, les associations de commerçants, les syndicats liés à l'aménagement des points de ventes, les fabricants en éclairage, que Cyril Ihssan a pu analyser les besoins du secteur Commerce en terme d'éclairage, mettre en avant les apports bénéfiques et urgents que l'éclairage représente et de contribuer à la mise en place de solutions objectives et collectives que ce chantier nécessite.

- Secrétaire: **Dumas Marc**

Approfondissant son expertise en éclairage de commerce depuis plus de 20 ans, Marc Dumas a immédiatement soutenu la création de l'OPMEC avec le ferme espoir qu'enfin soient entendues les bonnes informations sur l'éclairage de commerce sous l'angle des spécificités produits et leurs applicatifs

- Trésorier: **Ijalva Linda**

Des décennies d'expérience en architecture d'intérieur, la présidente d'honneur de l'Union Nationale des Architectes d'intérieur, designers voit dans l'OPMEC le moyen synergique de faire avancer des métiers et un secteur avec un levier phare.

-Président Délégué: **Querette Béatrice**

Spécialiste du merchandising et de son impact émotionnel, Béatrice Querette a longtemps remarqué que l'éclairage n'était pas pris à sa juste valeur dans le commerce. Son investissement dans l'OPMEC manifeste son souhait de lutter activement contre le manque d'information sur ce sujet pourtant nécessaire à la réussite de tous projets d'aménagement.

- Président Délégué: **Huy Nuh**

Investi dans le corps associatif en lien avec le Commerce, Huy Nuh offre à l'OPMEC toute son expertise de chef de projet auprès d'un secteur peu structuré pour une cause qu'il reconnaît importante et urgente.

- Président Délégué adjoint: **Sitbon Nelly**

Présidente du syndicat des étalagistes et experte en scénographie, décoration de point de vente, Nelly Sitbon a tenu à accompagner la création de l'OPMEC de part l'outil essentiel qu'il représente pour un commerçant.

Président Délégué adjoint: **Fabien Poutignat**

Expert électronicien en technologie leds depuis 30 ans, Fabien Poutignat espérait qu'existe un organisme capable de réunir toutes les compétences pour créer l'éclairage de commerce de demain de manière concrète. Il explique que l'avenir de l'éclairage et particulièrement celui du commerce passeront par la réunion de métiers et connaissances jusqu'alors distants les uns des autres.

II. LES COMMISSIONS ET ATELIERS

A. Les commissions

A partir des préoccupations exprimées par les membres de l'OPMEC en lien avec les problématiques des utilisateurs finaux, sont crées des commissions composées de personnes regroupant les compétences professionnelles nécessaires pour mener dans les meilleures conditions possibles les travaux.

En interne :

Commission Innovation :

Lorsque l'éclairage des vitrines crée l'ambiance des rues !

C'est le pari que s'est imposé de gagner l'OPMEC dans le cadre de sa commission innovation, présidée par le membre représentant de la FFAC Adrien Martens, le vice président de la CCI de Saint-Étienne Jean-Claude Delormes et Georges Sorel président de l'ADC7.

Ils ont franchi les frontières entre éclairage festif, des rues et des commerces afin de trouver le moyen d'appréhender différemment la lourde problématique généralisée sur l'ensemble du territoire des guirlandes de Noël, de l'attractivité d'une zone et des allées et venues incessantes entre associations de commerçants et collectivités locales.

La réunion de la demande avertie et de l'offre volontaire experte en éclairage de commerce, en fabrication, en LED et en domotique, mènera à la présentation prochaine de prototypes capables dans le même temps d'éclairer efficacement la vitrine du commerçant et de donner une ambiance, une thématique, une animation à la rue sans dénaturer les produits du commerçant ni agresser aucun chaland.
Cette innovation installée sur toute une rue fera de chaque fête un moment unique et lumineux pour le plaisir des résidents et touristes comme celui du porte monnaie des commerçants.

Commission formation continue
Elle a pour but de mieux préparer les étudiants en architecture d'intérieur en formalisant la première formation éclairage de commerce en continue via la mise en commun du savoir et de l'expertise des enseignants et des professionnels. .

En externe

Commission spécifique inter-associative :

L'éclairage dans un commerce est directement intégré dans les problématiques liées à certains handicaps pour autant encore très peu processisé. C'est pourquoi avec Paul Joly, architecte responsable du Conseil National du Handicap (CNH), nous nous rapprochons pour la mise en place d'une commission spécifique inter-associative.

Perspectives 2011 :

La mise en place de deux commissions internes :

- **Commission diagnostics** : l'objectif est de travailler sur la possibilité de rendre obligatoire le diagnostic éclairage pour les commerces afin de favoriser une meilleure connaissance de l'existant par le locataire vis-à-vis de son bailleur, et mieux réaliser les mises aux normes en cours et à venir.
- **Commission labellisation :** le but étant de transformer le réseau des prestataires recommandés en un réseau de prestataires labellisés.

En 2010, ce sont 15 ateliers de sensibilisation, soit plus de 500 commerçants touchés

B. Les ateliers de sensibilisation

Afin de permettre aux commerçants d'intégrer les enjeux fondamentaux de l'éclairage de leur commerce, l'OPMEC anime des ateliers de sensibilisation. Ces ateliers leur permettent de réaliser ce qu'est l'éclairage au niveau énergétique, marketing et social, ils comprennent une partie démonstration et une partie analyse de photos avant-après.
Il s'agit d'un moment privilégié de promotion des diagnostics collectifs que nous préconisons.

Atelier CCI Rennes

DATE	LIEU
18/11/2009	POPAI
29/11/2009	CCI Formation de Saint-Étienne
21/01/2010	UNAID
18/03/2010	Club des merchandisers de France
22/03/2010	CCI de l'Ain
07/04/20100	Leaders Club
27/04/2010	Oullins Centre Ville
31/05/2010	CCI Saint Malo
09/06/2010	PROCOS
27 et 28/09/2010	CCI RENNES
07/10/2010	CCI Sud Alsace
18/11/2010	CCI Le PUY YSSINGEAUX
25/11/2010	CCI ST ETIENNE

L'objectif étant de :
-Comprendre l'éclairage (initiation à la technique et à la technologie)
-Les aspects énergétiques et réglementaires de l'éclairage dans un commerce
-L'influence de l'éclairage sur l'acte d'achat et sur les ventes

Oullins Centre Ville

Chaque nouvel atelier suscite une demande réactive de la part des utilisateurs finaux qui manifestent leur besoin de faire réaliser des diagnostics de leurs points de vente et d'identifier clairement les professionnels en mesure de les aider dans la mise en oeuvre d'un nouvel éclairage efficace et adapté.

Atelier CCI Saint Malo

ATELIER A VENIR	
DATE	**LIEU**
08/02/2011	LYON COTE CROIX-ROUSSE
21/02/2011	CCI TOURAINE
21/03/2010	CCI RENNES
28/03/2011	CCI SUD ALSACE
11/04/2011	CCI RENES - VITRE
12/09/2011	CCI RENNES - MONTFORT

III. LES DIAGNOSTICS

A. Les cinq étapes du diagnostic

Le diagnostic conçu par l'OPMEC est exclusivement dédié à l'éclairage dans les commerces et a été réalisé dans plus de 150 commerces en France depuis sa création.

Il est composé de 5 étapes et dure en moyenne, selon les espaces, environ 1h30.

Avant
Source : LIGHTS MARKETING

Après
Source : LIGHTS MARKETING

1 Sensibilisation :
La première partie du diagnostic est un échange entre le diagnostiqueur et le commerçant pour mieux le situer face à son éclairage, sur les problématiques dont il est conscient, la part d'énergie qu'il croit que son éclairage représente…

2 Bilan de puissance :
Le diagnostiqueur relève l'ensemble des sources (ampoules) avec leur typologie, leur puissance et lorsque c'est possible l'appareillage qui peut majorer de 30% la consommation énergétique de l'ampoule. Il identifie les couleurs, les luminaires…

3 Relevés, Mesures et appréciations :
Le diagnostiqueur, dessine un plan à main levée, à l'aide d'un luxmètre mesure les quantités de lumière par type d'espace et apprécie les aspects dits sensibles de l'éclairage en fonction du résultat constaté (rendu des couleurs, adaptation de la couleur de la lumière à ce qui est éclairé…)

4 Démonstration :
A l'aide de la mallette pédagogique de démonstration développée par l'OPMEC (sans marque), le diagnostiqueur montre au commerçant différentes technologies éclairantes, de différentes puissances et de différentes couleurs. Le commerçant réalise ainsi dans son point de vente qu'il peut éclairer d'une autre manière avec efficacité et qualité.

5 Préconisations par espace et par priorité :
Le diagnostiqueur, sur place, remplit un premier tableau des améliorations ou changements qui permettraient de rendre plus adapté, plus efficace l'éclairage du point de vente. Mais rien n'est remis au commerçant. Le diagnostic va être utilisé en base pour constituer une étude lisible, compréhensible par le commerçant.

Avant
Source : HEXAGONE INNOVATION

Après
Source : HEXAGONE INNOVATION

Avant
Source : LIGHTS MARKETING

Après
Source : LIGHTS MARKETING

B. Les études individuelles, les synthèses collectives et la charte

Etudes individuelles

1 Présentation

A partir des diagnostics, les diagnostiqueurs approfondissent les éléments relevés dans le point de vente, en tirent une étude à la portée des commerçants et précisent les préconisations.

Ces dernières sont répertoriées par espace, par priorité, par technologie et par économie d'énergie réalisable. Il n'y a pas sur ces études de prescriptions de produits mais la possibilité pour le commerçant de travailler à partir d'une base solide de ce qu'il faudrait faire avec le professionnel de son choix.

Espace	Etat Actuel*				Ordre de Priorité	Préconisations	Gain en Energie
	M	M	C	B			
Façade Matériel					3	Supprimer l'ensemble des luminaires et enseigne pour les remplacer par une gaine continue fluorescente asymétrique	- 50%
Vitrines Matériel et sources					1	Dépose complète des luminaires zénithaux et frontaux qui ont des rendements, des durées de vie très faibles et des réflecteurs de mauvaise qualité. Mettre des appareils orientables équipés d'alimentation électronique et de sources iodures métallique 70W 3500k ou Elite. Il peut être envisagé de positionner des rails 3 allumages afin de mieux adapter l'éclairage en fonction des aménagements vitrine.	-35%
Ambiance Matériel						Le niveau de l'éclairage d'ambiance actuel peut être augmenté par l'éclairage d'accentuation s'il est correctement revu..	=
Accentuation Matériel					2	L'éclairage d'accentuation peut être remplacé par des appareils moins puissants mais avec des réflecteurs plus concentrés et avec de meilleurs rendements Les sources pourront être homogènes et le nombre de REF moins nombreuses afin de faciliter la maintenance et d'en diminuer son coût.	-20%
Cabine d'essayage					2'	L'éclairage des cabines doit être amélioré par un éclairage en façade de faible puissance afin d'éviter les éblouissements tout en améliorant le confort, le bien être et le rendu des couleurs.	-40%
Total moyen Gain en énergie si l'ensemble des investissements et préconisation sont suivis. Information à titre estimatif.							37%

* Médiocre / Moyen / Correct / Bon

B Partie énergétique :

En suivant l'ensemble des préconisations vous pourriez économiser en consommation énergétique sur votre facture actuelle environ **2600€** Par an

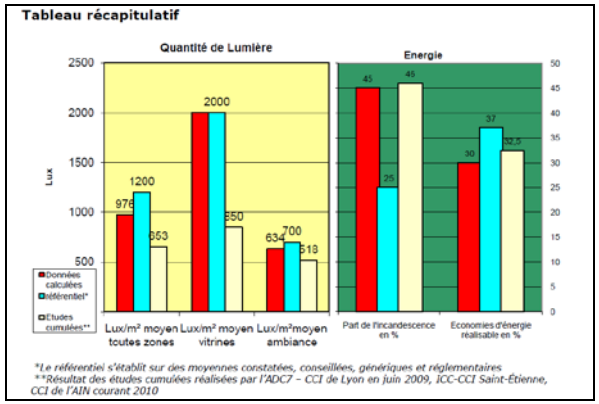
En effet, votre point de vente étant éclairé en grande partie en incandescence, il vous est possible d'économiser en énergie et en coûts de maintenance tout en augmentant votre niveau d'éclairement et la qualité de votre lumière.

2. Méthodologie :

Les diagnostiqueurs envoient systématiquement, leurs pré-études à l'OPMEC pour que ses experts vérifient leur cohérence globale et valident que les solutions préconisées soient les plus efficaces en fonction des contraintes physiques du point de vente et sensibles du commerçant.

Synthèses collectives

L'OPMEC ayant traité l'ensemble des diagnostics, réalise une synthèse reprenant les axes stratégiques de l'éclairage des commerces diagnostiqués. En les répertoriant par activité, surface,.., le rapport met en avant l'état actuel de l'éclairage des commerçants, du territoire, de sa consommation énergétique, les technologies utilisées, les remarques et appréciations des commerçants, et en parallèle, distingue les économies d'énergie réalisables si les commerçants investissaient effectivement dans leur éclairage suivant les préconisations



Une éthique opérationnelle et un outil de mesure efficace

Les prestataires recommandés par l'OPMEC adhèrent à une charte qui garanti:
-Un comportement cadré pendant les diagnostics et l'objectivité des préconisations
-Une remontée des informations complètes du prestataire de la remise des devis jusqu'à la réalisation effective de l'éclairage avec la mesure finale des niveaux d'éclairement et de la part énergétique économisée.

C.Vers un meilleur éclairement des territoires à l'échelle nationale

Plusieurs territoires ont formalisé leur volonté de collaborer avec l'OPMEC afin d'accompagner leurs ressortissants et adhérents Commerce vers un meilleur éclairement via des actions de sensibilisation et la mise en place de diagnostics collectifs.

Résultats 2010 :
Cinq études collectives ont été réalisé et prés de 150 diagnostics ont été suivis et validés par l'OPMEC. Quelques uns des territoires : Lyon 7éme, Saint Etienne, Oullins, l'Ain, Saint Malo, Rennes…
L'ensemble des corps consulaires, associatifs et publics qui ont fait appel à l'assistance de l'OPMEC pour la mise en oeuvre d'opération d'accompagnement des commerçants au meilleur éclairement de leur point de vente a dit être satisfait de notre action. A la suite de ces opérations, les donneurs d'ordre sont parvenus à faire publier plusieurs articles de presse et une grande majorité dupliquent l'opération sur d'autres territoires.

Quelques chiffres :
100% des commerçants ont reconnu utile et adapté le diagnostic de l'OPMEC
8 commerçants sur 10 déclarent vouloir procéder à des investissements à courts et moyens termes sur la base des préconisations
6 commerçants sur 10 qui ont déclaré vouloir procéder à des investissements à courts et moyens termes ont demandé des devis et réellement investis 6 mois après la restitution de leur étude individuelle.

Outil pédagogique indispensable lors de la réalisation des diagnostics : la mallette exclusive, impactante et sans marque affichée…

Avant même la création de l'Observatoire, son équipe fondatrice constituée d'acteurs privés et publics en lien avec le Commerce et le Développement Durable avait conscience de la nécessité de développer un outil qui permettrait aux commerçants de voir ce que sont les nouvelles technologies d'éclairage, de comparer les puissances, les couleurs, les rendus de couleur…
Le cabinet d'études et de conception de luminaires spécialisé dans le Commerce Euro-Lighting a su parfaitement répondre au cahier des charges de l'OPMEC en développant la première et unique mallette de démonstration pédagogique spécifique au Commerce.
Déjà rodée lors de diagnostics et de conférences, son effet est immédiat ! Les commerçants comparent, jaugent, apprécient et réalisent d'autant plus vite qu'ils sont loin de posséder un éclairage performant !
Seul l'OPMEC est habilité à distribuer cette mallette qui a la particularité de n'afficher aucune marque à tous les professionnels voulant investir dans un outil adapté qui accompagne notre discours sans laisser place au doute dans l'esprit du commerçant.

Perspectives 2011 :
les prochaines collaborations :
VILLE DE LYON, ADEME/ADC7, CCI AIN, CCI ET CCI Formation SAINT ETIENNE, CCI GRENOBLE, CCI PUY EN VELAY, CCI SUD ALSACE, CCI TOURAINE, CCI Nord Isère

D. Etudes collectives réalisées en 2010

DATES	ORGANISME COLLECTIF	NOMBRE DE POINT DE VENTE	DIAGNOSTIQUEURS	CONCLUSION ETUDE COLLECTIVE
Mars 2010	**CCI Saint Etienne/Formation**	6	EUROLIGHTING avec HEXAGONE INNOVATION et PROSERTIS	Il est important de préciser que les commerçants sondés sont particulièrement sensibilisés aux problématiques de l'aménagement intérieur de leur point de vente de part leur engagement à l'ICC ; En outre on remarque que quasi l'unanimité a investi dans leur éclairage il y a moins d'un an. Pour autant, le niveau d'éclairement général est faible malgré une consommation énergétique au m² importante. En parallèle la qualité de la lumière est médiocre voire moyenne et souvent reconnue par les commerçants au cours du diagnostic comme inadaptée. Les points encourageants sont un état des vitrines qui montre une volonté de ces commerçants à bien les éclairer et le souhait de chacun d'investir à courts ou moyens termes dans un éclairage plus efficace.
Juin 2010	**l'Association Oullins Centre Ville Oullins centre ville**	6	HEXAGONE INNOVATION et PROSERTIS	On remarque que quasi l'unanimité a investi dans son éclairage il y a moins d'un an. Pour autant, la part de l'incandescence présente reste élevée. En parallèle si le niveau d'éclairement est important, il y a peu de structuration des espaces par l'éclairage avec des niveaux d'éclairement pour l'accentuation parfois deux fois moins élevés que celui de l'ambiance. On constate également une constante de la particularité énergivore des installations. Les points encourageants sont un état des vitrines qui montrent une volonté de ces commerçants à bien les éclairer et le souhait de chacun d'investir à courts ou moyens termes dans un éclairage plus efficace.
Juillet 2010	**CCI de l'Ain**	12	LIGHTS MARKETING, HEXAGONE INNOVATION et ERGIE COMPETENCE	On remarque que la grande partie des réalisations a entre 5 et 10 ans. C'est sans doute un des facteurs qui explique une part encore élevée de l'incandescence dans les magasins. En parallèle si le niveau d'éclairement est important dans les chiffres, on sait qu'hors beau temps, le niveau d'éclairement serait bien plus faible. La grande majorité des commerçants doit être accompagnée dans l'augmentation de leur niveau d'éclairement avec une structuration des espaces quasi inexistante actuellement. Près de ¾ des commerçants ont un niveau d'éclairement d'accentuation inférieure à celui de l'ambiance. On ne note aucun contraste, pas de relief, pas de valorisation. Une volonté nette de ces commerçants à bien éclairer leur point de vente et le souhait de chacun d'investir à courts ou moyens termes dans un éclairage efficace sont des axes encourageants.
Juillet 2010	**CCI de Saint Malo**	11	ECO REAL, Groupe JM et EDY CCC	La grande majorité des installations ont plus de 5 et 10 ans ce qui peut expliquer les incohérences observées dans la plupart des magasins. Une utilisation importante de l'incandescence, de luminaires aux performances limitées et de sources aux qualités médiocres ont pour conséquence un niveau d'éclairement souvent faible pour une consommation énergétique relativement élevée. Un des problèmes liés aux vitrines réside dans leur exposition au soleil qui nécessite l'utilisation d'astuces plutôt que de vouloir à tout prix lutter vainement contre ce dernier. Il est encourageant de constater que suite aux diagnostics réalisés 100% des commerçants souhaitent investir à court~~s~~ et moyen~~s~~ terme~~s,~~ dans un éclairage adapté, attractif et performant en faisant appel à des professionnels en mesure des les conseiller.
Octobre 2010	**CCI de Rennes**	7	EDY CCC et ECO REAL	Les moyennes tendent à montrer que les boutiques du territoire confirment les chiffres nationaux. Niveaux d'éclairement faibles, pas ou peu de structuration des différents espaces commerciaux, l'utilisation de produits d'éclairage inadaptés et l'absence de valorisation de l'offre par l'utilisation de couleurs adéquates. Les particularités des points de vente diagnostiqués se concentrent sur leur superficie, bien supérieure à la moyenne, l'ancienneté particulièrement importante des installations et l'utilisation déjà majoritaire de fluorescence qui a pour conséquence une baisse potentielle moindre de la consommation énergétique liée à leur éclairage. Les notes encourageantes sont que l'unanimité des commerçants a déclaré, suite au diagnostic, vouloir investir dans leur éclairage, dont la majeure partie à courts termes.

IV. LES FORMATIONS

Nom et prénom	Jean-Jacques EZRATI
Qualifications (diplômes, spécialités, domaines d'intervention)	**Association Française de l'éclairage, *Paris*** Capacité en éclairage - niv. I- 1974-1975 **Association Française de l'éclairage, *Paris*.** Capacité en éclairage - niv. II- 1982 **I.C.C.R.O.M., *Rome*.** Formation de formateurs 1989 Nombreuses prestations en éclairage – conseil de commerces de Réseau. Actualisation permanente des données en éclairage. Nombreuses parutions, participations aux tables rondes et conférences. Nombreuses formations dans le domaine de l'éclairage.

Organisme de formation depuis janvier 2010, l'OPMEC a pu former 22 stagiaires.

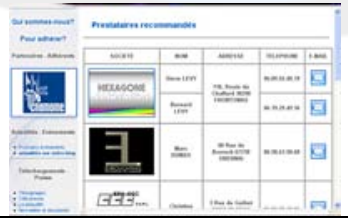
La formation donnée par Monsieur Jean-Jacques EZRATI s'adresse aux techniciens du bâtiment et de l'aménagement intérieur des espaces commerciaux impliqués dans la conception et la réalisation de l'éclairage.

Grâce à une méthodologie exclusive développée par les experts théoriques et du terrain de l'éclairage de commerce, ce module permet d'intégrer ou d'actualiser les données technologiques et techniques de l'éclairage, les aspects réglementaires et marketing, de manière applicative et personnalisée aux points de vente comme aux commerçants.

Les objectifs pédagogiques sont :
-Considérer à la juste place l'importance de l'éclairage pour un commerce
-Véhiculer l'ensemble des messages réglementaires actualisés liés à l'éclairage de commerce
-Intégrer les notions essentielles de l'éclairage de commerce sous ses angles marketing
-Intégrer les notions essentielles de l'éclairage de commerce sous ses angles énergétiques
-Etre capable de faire des préconisations objectives par ordre de priorité

L'ensemble des stagiaires formés bénéficient d'un suivi dispensé par nos experts pour répondre à leurs questions ultérieures et les accompagner dans la réalisation de leurs futurs projets.
Faire cette formation permet d'être sollicité pour l'exécution de diagnostics dont la prestation est rémunérée, après la signature de la charte dédiée.

Résultats :
Quatre sessions de formation depuis le début de l'année, vingt deux diagnostiqueurs sont désormais opérationnel.



L'annuaire des prestataires :
Sur notre site, les utilisateurs finaux sauront désormais auprès de qui obtenir des conseils avisés pour l'éclairage de leurs points de vente.
L'ensemble des prestataires formés et ayant obtenu leur carte d'agrément a ses coordonnées automatiquement mises à jour sur le site www.opmec.org.

Perspectives 2011 :

◇ FORMATION :

Grande nouveauté de la rentrée 2011 : lancement de la deuxième formation : **L'impact de l'éclairage dans l'espace,** sur l'homme et la matière.

Cette formation a pour but de permettre de comprendre comment la lumière est perçue pour mieux la créer :
> Comportement de l'homme et lumière - de l'apaisement à l'excitation -
Faire de son éclairage un outil adapté source de bien-être
> Lumières, coloris, reliefs et matières
> Champs applicatifs : éclairage & émotion / éclairage & production
> Aspects réglementaires
> Appréhender les différentes technologies,

Aux côtés de Jean-Jacques EZRATI, notre nouvelle formatrice pour cette formation : Madame VALBIN Véronique, Psychologue clinicienne ayant contribuée à des études en milieu hospitalier autour de l'impact de l'éclairage sur les patients.

Nom et prénom	Véronique VALBIN
Qualifications (diplômes, spécialités, domaines d'intervention)	Psychologue clinicienne spécialisée dans l'accompagnement des prises en charges des personnes âgées atteintes de la maladie de dégénérescence. Travaille en institution en psychiatrie adulte depuis plus de 10 ans. Ses interventions portent sur les questions de violence et d'agressivité spécifiques aux patients âgés, la relation soignant soigné et le projet de vie en institution. Formatrice depuis plus de 10 ans elle est titulaire d'un DESS de psychologie clinique et pathologique et d'un DEA de formation pour adultes : champ de recherche du CNAM

◇ OUTILS COMMUNICATION

le développement d'un back office sur le site Internet qui permettra à chacun des adhérents de récupérer de l'information, des fiches procédures, partages d'expériences, diagnostics « à sa guise » !

◇ JOURNEE TECHNIQUE PRODUIT

L'OPMEC finalise pour ses adhérents et prestataires recommandés une journée entièrement dédiée à la découverte des luminaires, de leur application et de leur installation.
Dans le cadre de show-rooms et avec objectivité, cette journée sera l'occasion d'identifier de manière concrète les différentes technologies, de manipuler différents types de produits et d'avoir le rendu en action de leur utilisation.
En parallèle, de répondre à toutes les questions que le terrain et l'action soulèvent.
Les Formulaires d'inscription seront bientôt disponible…

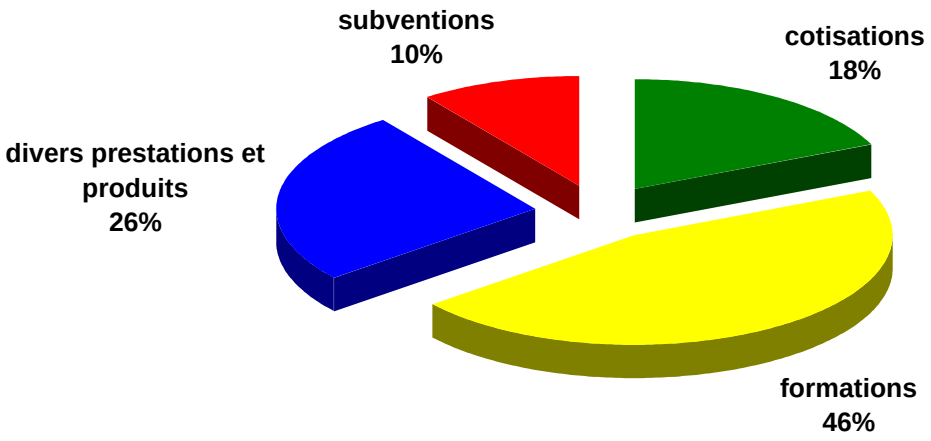
◇ SUPPORT EN 3D

Pour permettre aux stagiaires de visualiser l'importance de l'éclairage dans les points de ventes, identifier les lacunes et les solutions, l'OPMEC travaille sur la création d'un support 3D interactif.

V. RAPPORT FINANCIER

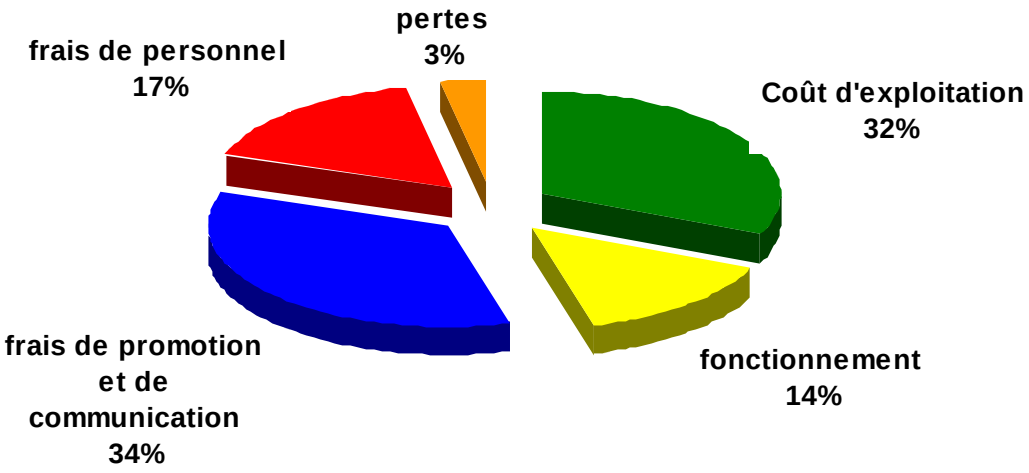
A. Produits d'exploitation sur 2010

L'année d'exercice écoulée nos recettes ont été de **39 909,83€** reparties selon les postes ci-dessous :



B. Charges d'exploitation sur 2010

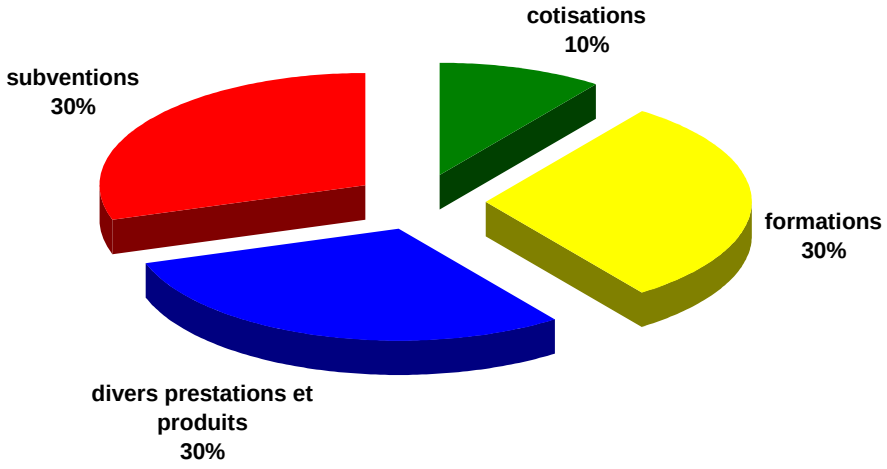
L'année d'exercice écoulée nos dépenses ont été de **39 590,92€** reparties selon les postes ci-dessous :



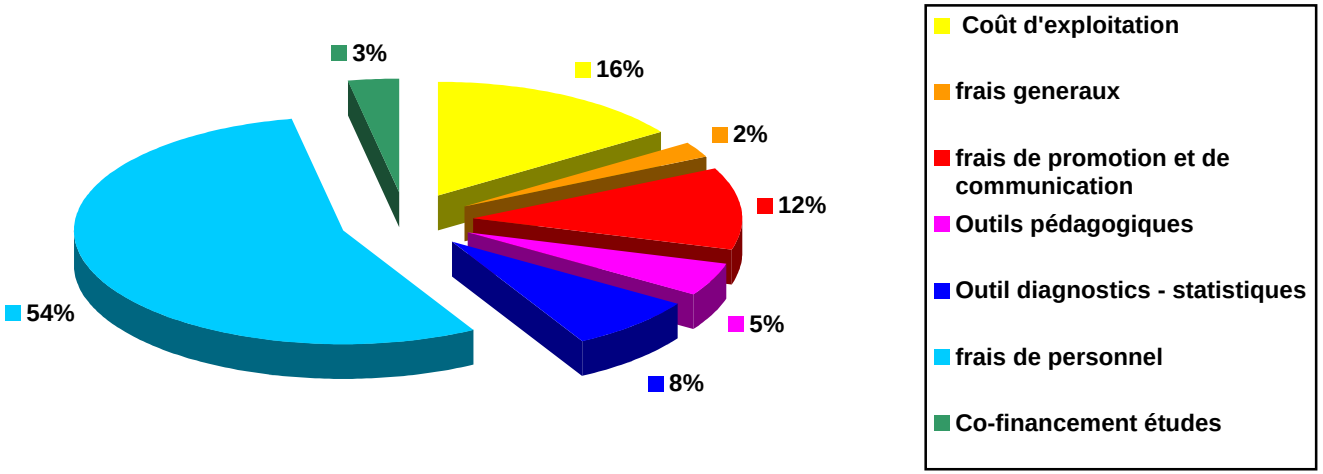
C. Budget 2011

Pour un fonctionnement optimum qui permettrait de répondre efficacement aux objectifs fixés, aux ordres de mission déjà reçus et aux perspectives de développement souhaité, nous projetons

- en recette sur 2011: **140 000€**, reparti comme suit :



- en dépense sur 2011: **129 000€**, reparti comme suit :



PARTIE 2 : LES EVENEMENTS MARQUANTS 2009-2010

NOVEMBRE 2009 :

- **L'Assemblée des Chambres Françaises de Commerce, d'Industrie et de Service** offrait l'opportunité à l'OPMEC, le 17 novembre 2009, de se présenter sur sa méthodologie et les enjeux liés à l'éclairage du Commerce. Une intervention remarquée dont les échos continuent de résonner.
  Merci à Bernadette Roussy, chef de projet Commerce et distribution, qui a été l'organisatrice de ce congrès et qui nous a sollicité.

- **Atelier sensibilisation du syndicat Marketing point de vente – POPAI**, le 18 novembre 2009, sur la thématique de l'éclairage avec l'OPMEC, Loupi et Euro-lighting. Les grands-comptes du commerce étaient présents et ont pu poser de nombreuses questions qui jusqu'à ce jour étaient restées sans réponse.

JANVIER 2010 :

- **Les vœux du SYNAMOB**. Le président Claude Dufour a chaleureusement invité l'OPMEC, le 20 janvier 2010, dont la présence a valu la rencontre avec plusieurs représentants de différents organismes dont les échanges ont été riches en promesse.

- **Atelier conférence organisé par Linda Ijalva, présidente Paris – IDF de l'Union Nationale des Architectes d'Intérieur et Designer –UNAID**-. Cette conférence s'est déroulée à la Fédération Française du Bâtiment, le 21 janvier 2010, et a permis à l'auditoire composé d'architectes, d'architectes d'intérieurs, de maîtres d'œuvres, d'électriciens et de représentants d'organismes professionnels du bâti d'appréhender l'éclairage sous toutes ses coutures grâce aux experts et adhérents qui composent l'observatoire.

- **Conférence de presse à l'hôtel de ville de Lyon,** le 26 janvier 2010 . Dans le cadre de la présentation de l'opération mise en place par l'Association Développement Lyon 7 sur la thématique de l'éclairage des commerces, l'OPMEC a pu présenter les enjeux stratégiques, marketing, techniques, technologiques et réglementaires de l'éclairage pour un commerce. C'est aux côtés de l'adjointe au maire déléguée au commerce et à l'artisanat Marie-Odile Fondeur, du maire du 7ème arrondissement de Lyon Jean-Pierre Flaconneche, du président de l'ADC7 George Sorel, du vice-président de la CCI de Lyon Bruno Tarlier, que tous avons pu répondre aux questions des journalistes présents.

MARS 2010 :

- L'OPMEC initiait les principales marques de réseau à l'éclairage de leurs points de vente, le 18 mars 2010. **Dans le cadre de la réunion du 1er club des merchandisers de France, Merchanfeeling**, c'est Hermès, l'Oréal, Disney, Van Cleef and Arple, Baccarat, et d'autres qui ont manifesté leur enthousiasme à notre présentation, leur besoin d'outils pour mieux appréhender leurs problématiques lumières dont les enjeux stratégiques sont importants.

crédit photo : Virginie SAL

- C'était au tour des commerçants **membre du club qualité de la CCI de l'Ain** d'être formés aux enjeux de leur éclairage sur les axes durables et commerciaux, le 22 Mars 2010. Une déferlante de questions, une envie manifestée de diagnostics rapidement et surtout la capacité de trouver de « vrais professionnels » qui leur sont adaptés pour ne plus connaître les mêmes déceptions qu'auparavant. Cette opération pilote devrait nous amener à une autre action de plus grande envergure avec l'équipe de la CCI dont Kharima Marhouss chargée de mission, son responsable Thierry Tollon et le Vice Président en charge du Commerce Pascal Perraut ont porté le projet et participé à la conférence. Merci de votre soutien.

- C'était devant des commerçants et professionnels de divers métiers que l'OPMEC, le 23 mars 2010 , promouvait les enjeux de l'éclairage dans un commerce, aux côtés de la CCI de Lyon dans le cadre du DEVCOM 2010.

AVRIL 2010

- **Intervention à la conférence intitulée « MAITRISE DE L'ENERGIE DANS LES RESTAURANTS »**, le 6 avril 2010, co-organisée par la CRCI Rhône-Alpes et Rhône Alpes Environnement, le président de l'OPMEC a promu devant environ 60 restaurateurs, pendant plus de 40 mn les enjeux économiques et écologiques de l'éclairage dans leurs points de vente de manière simple et pragmatique.

- **L'OPMEC a animé une conférence organisée par leaders club** pour sensibiliser leurs adhérents restaurateurs Rhône-Alpes, le 7 avril 2010. Une ambiance conviviale et attentive, propice à la réception des messages. L'auditoire était réactif et a eu l'occasion d'échanger sur ses problématiques d'éclairages pendant le dîner qui suivait. Un merci particulier et chaleureux pour leur accueil, ainsi que pour la mise en place récente d'un partenariat au niveau national.

ADEME
Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Energie

JUIN 2010 :

- **C'est la structure PROCOS** qui a demandé à l'OPMEC d'intervenir devant ses adhérents constitués des têtes dirigeantes, techniques et juridiques des 250 plus grandes enseignes et franchises de France, le 9 juin 2010.

En plein Grenelle 2 ou les enjeux du bâti entre bailleurs et preneurs se concrétisent, l'Eclairage est apparu comme un élément à traiter à part entière, avec une partie des difficultés identiques à celles rencontrées chez les indépendants
Sans doute le début d'une collaboration de soutien opérationnel entre nos deux organismes pour répondre à cette demande enthousiaste

OCTOBRE 2010 :

- L'OPMEC a participé à la **conférence de presse organisée à la Mairie du 7ème arrondissement de Lyon**, le mardi 5 octobre 2010, au cours de laquelle ont été présentées les actions qui seront conduites pour contribuer à la réduction de la consommation d'eau et des déchets toxiques des commerces de l'arrondissement.

Egalement présents nos membres et partenaires ADC7 et ECOBEL.
A notamment été adoptée la mesure qui vise a équiper gratuitement les 1 200 points de vente du 7e arrondissement en réducteurs d'eau.
La complémentarité des actions environnementales, concrètes menées en faveur des commerces par l'ADC7 se révèlent être innovantes et efficaces

NOVEMBRE 2010

- Le mardi 2 novembre 2010, se tenait **le 31ème colloque de la CSEEE, Chambre Syndicale des Entreprises d'Equipement Electrique,** auquel a été invité notre président et son secrétaire national.

Le contenu riche et dynamique, a mis en avant l'évolution des métiers du bâti, le rôle stratégique que pourrait occuper la profession ainsi que les nouvelles utilisations de l'énergie électrique. Un discours vivifiant et lucide soulignant que le métier d'électricien devait évoluer en intégrant de nouvelles compétences pour répondre de manière qualitative à une demande qui existe bien. Le cas échéant, le métier risque de se voir attribuer un rôle purement exécutif, en dernier interlocuteur, voire pire, de voir détourner son travail par d'autres corps de métiers, nouveaux, qui pourraient bien prendre le relais.

L'OPMEC, depuis sa création a fait de l'une de ses priorités le fait de former ce corps de métier que l'on considère comme stratégique dans l'intégration des normes, des techniques et des évolutions technologiques qui concernent l'éclairage, car nous sommes persuadés de son rôle stratégique et de conseil face aux utilisateurs finaux.

- Intervention de l'OPMEC pendant **la Biennale Internationale Design** à SAINT ETIENNE, le lundi 29 novembre, lors de la TABLE RONDE, TEMOIGNAGES : LE DESIGN, FACTEUR D'ATTRACTIVITEDE VOTRE ENTREPRISE, sur l'importance de l'éclairage dans l'espace commercial. Un auditoire composé de 400 professionnels et institutionnels, qui ont apprécié la déclinaison transversale, des différents outils mis à la disposition des commerçants pour augmenter leur efficacité commerciale. Une logique qui part du graphisme jusqu'à l'éclairage en passant par les vitrines et le merchandising. Animé, avec expertise, par Maud RONDARD - design, scénographie et événementiel-, Nelly STIBON – Chasseur d'influence-, Béatrice QUERETTE –Merchanfeeling-, Michel CAFFON – Olfact'air-, Jean-François CAVRO – design sonore-, Cyril IHSSAN – OPMEC-, et Franck MICHEL – design conseil-, le tout dans un discours simple, accessible et important. Un travail réussi pour la CCI de Saint ETIENNE, son vice Président Commerce Jean-Claude DELORME et son responsable Lionel SAUGES.

DECEMBRE 2010

- Participation de l'OPMEC **au salon d'ARCHITECT AT WORK,** le jeudi 2 décembre 2010. C'est par l'intermédiaire de l'UNAID, membre du comité de pilotage du salon, représenté par Linda IJALVA, que l'OPMEC a été convié à l'inauguration et la découverte des stand de ce salon au format particulièrement adapté à l'architecture et à la prescription de manière générale.

L'OPMEC a été reçu par…

- **Le Président de la Fédération Française du Bâtiment FFB Paris – IDF Georges Rigaux et son délégué général Philippe Rifaux, recevaient Cyril Ihssan – Président de l'OPMEC- et Linda Ijalva – Présidente d'honneur de l'UNAID et Trésorière de l'OPMEC**-. le 11 février 2010. Les analyses des problématiques liées à l'éclairage des commerces se sont révélées communes et cet entretien a été l'occasion pour la présidence Paris IDF de formuler ses plus enthousiastes encouragements à notre jeune organisme. Par la suite, un article d'une page a été publié sur leur revue interne DIX.

- **Une rencontre riche en échange s'est déroulée avec le délégué général de la chambre syndicale des Entreprises d'Equipement Electrique de Paris et sa région –CSEEE**, le 4 mars 2010.. Son délégué général Yves Desportes accompagné par Christian Marquis Chargé de Missions aux affaires techniques, ont pu valider le discours technique de Marc Dumas et la nécessité d'une démarche innovante auprès des électriciens afin de leur permettre de répondre de manière efficace à la demande croissante des commerçants auprès desquels l'OPMEC joue un rôle de plus en plus majeur.

- C'est sous la médiation de Cyril IHSSAN, Président de l'OPMEC, que **les présidents du SYNAMOB – Claude DUFOUR- et du CNAMOME –Christian BARBE- , ont exprimé leur volonté de se rapprocher, afin d'unir leur force avec objectivité et équité**. Le jour de lancement du cette future fusion syndicale a eu lieu le 28 octobre 2010, date à laquelle les trois partis se sont réunies. Le premier acte officiel se fera le 19 janvier 2011, lors de la présentation de leurs vœux.

Perspectives 2011 :

Dans la promotion de l'éclairage, si la notion qualitative des produits est déjà mise en avant par notre association, il nous parait essentiel d'amener nos interlocuteurs vers une meilleure utilisation de leur recyclage. Après avoir participé à l'une de leur formation, nous intégrerons la pédagogie de RECYLUM pour véhiculer le message

Parce que notre engagement est d'intérêt collectif, nous mettons en place une démarche de dialogue avec nos élus nationaux. Dans cette optique une rencontre avec l'un de nos députés est programmée.
Nous continuerons sur 2011, à approfondir nos échanges avec les acteurs publics et de l'environnement et de l'énergie, ainsi que l'ensemble des institutions nationales liées aux commerces.

PARTIE 3 : INFORMATION, COMMUNICATION ET GUIDE

- **Le site Internet (www.opmec.org) :** présente le travail de l'OPMEC portant l'éclairage, il présente les diagnostics et les formations ainsi que les prochains événements. Il offre un espace dédié aux membres et adhérents.

On peut également y trouver toutes les dernières publications presse, les newsletters ainsi que les différents témoignages.

Le site offre un accès à l'annuaire des prestataires recommandés, ainsi que les liens vers leur propre site, des extraits d'études collectives réalisées.

- **Le blog (www.opmec.blogspot.com)** : le blog fait état du travail de l'OPMEC mais aussi d'autres sujets susceptibles d'intéresser les membres.

Il permet de suivre pas à pas les interventions de l'association.
Outre la possibilité de commenter les articles publiés, les membres ont la possibilité d'y publier leurs propres articles.

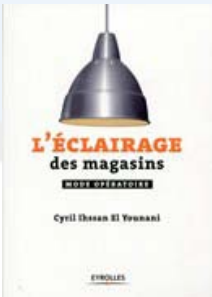
- **Revue de presse :**

  - *Magazine LUX numéro février 2010*
  - *Magazine POINT DE VENTE numéro février 2010.*
  - *Magazine LSA numéro mars 2010.*
  - *La lettre de la FFB région Paris île de France numéro avril 2010.*
  - *Magazine EKO (CCI RENNES) numéro septembre/octobre 2010*
  - *BRA Tendances Restauration numéro de novembre 2010*
  - *Magazine PERSPECTIVES (SYNAMOB) numéro de décembre 2010*

- **Partenariat NDA** : L'OPMEC peut disposer d'un espace rédactionnel sur le nouveau magasine de l'architecture et de l'agencement **NDA édité à 8000 exemplaires** et distribué aux plus grands donneurs d'ordres.

- **Les newsletters** : ce bulletin d'information trimestriel présente les rapports sur les activités de l'OPMEC.

Il est directement envoyé aux membres, et on peut le retrouver sur le site.



Le Guide « éclairage des magasins »: paru aux éditions EYROLLES, ce guide écrit par Cyril Ihssan el Younani, Président de l'OPMEC, cherche à mobiliser l'intérêt des professionnels, qu'ils soient commerçants, électriciens, éclairagistes ou architectes sur les enjeux de l'éclairage et ses moyens de mise en œuvre. Préfacé par :
Linda IJALVA, Présidente d'honneur de l'UNAID, chargée de la communication extérieure, des relations publiques et presse UNAID,
Nelly SITBON, responsable du bureau de style Chasseur d'influences et Présidente de SEDSIP,
Georges SOREL, Président de la Fédération Françaises des associations de commerçants,
Béatrice QUERETTE, Président de MERCHANFEELING, Présidente du club des merchandisers de France,
André MOUNIER, Président de la chambre de commerce et d'industrie de Saint-Etienne,
Fabien POUTIGNAT, ancien Président de POPAI, Président de LOUPI – Expertise en LED

Perspectives 2011 :

Dans le cadre de l'accompagnement de l'OPMEC à la mise en place d'outils pédagogiques, accessibles et simplifiées à destinations de l'utilisateur final, nous travaillons avec la CCI de RENNES, à la création des premières **fiches pratiques de sensibilisation à l'éclairage des commerces**.

En parallèle, et toujours avec la CCI de RENNES, nous étudions la possibilité de créer le premier trophée de l'éclairage, dont nous validerons le projet début 2011. L'objectif final étant de décliner le projet au niveau national pour la fin 2011.

◇Les certificats d'économies d'énergie.

En 2011, l'OPMEC se mobilise et accompagne les territoires vers la mise en place d'une démarche innovante capable de mutualiser les économies d'énergie réalisées des commerçants en leur faveur, celle des territoires et celle des fournisseur en énergie.

Crée par la loi « POPE » du 13 juillet 2005, le dispositif des **certificats d'économies d'énergie** (C2E) est une mesure en faveur de l'efficacité énergétique. Il repose sur une obligation de réalisation d'économies d'énergie imposée par les Pouvoirs publics aux vendeurs d'énergie (électricité, gaz, chaleur, froid et fioul domestique). Un objectif triennal a été défini (54 TWh du 1er juillet 2006 au 30 juin 2009), cet objectif étant réparti entre les opérateurs en fonction de leurs volumes de ventes. Cet objectif est assorti d'une pénalité financière de 0,02€/kWh pour les vendeurs d'énergie ne remplissant pas leurs obligations dans le délai imparti.
Les certificats d'économies d'énergie sont attribués, sous certaines conditions, aux acteurs réalisant des actions d'économies d'énergie. Les vendeurs d'énergie peuvent s'acquitter de leurs obligations par la détention de certificats d'un montant équivalent, certificats obtenus à la suite des actions entreprises en propre par les opérateurs ou par l'achat à d'autres acteurs ayant mené des actions. Le dispositif des certificats d'économies d'énergie fait l'objet d'une révision dans le cadre du projet de loi portant engagement national pour l'environnement.

Le nouveau dispositif des C2E
LA deuxième période a débuté le 1er septembre 2010 pour se terminer le 1er janvier 2012. Pour cette deuxième période des modifications ont été apporté elles concernent notamment :

- l'objectif national qui sera porté à 345 Twh (dont 255 Twh pour les anciens obligés et 90Twh pour les nouveaux obligés à savoir les vendeurs de carburants).
- Par ailleurs la possibilité de demander des certificats est restreinte (*cf. article 78 de la Loi Grenelle 2*). Elle est maintenant réservée aux obligés et aux collectivités publiques, à l'ANAH (agence nationale de l'habitat) et aux bailleurs sociaux pour les seules actions mises en place sur leur patrimoine ou dans le cadre de leur compétence.

(Source /www.developpement-durable.gouv.fr, www.legifrance.gouv.fr)

◇Une étude exclusive de l'impact de l'éclairage sur le Chiffre d'Affaires…

Avec le cabinet Mouvance, spécialiste de la mise en œuvre d'études marketing, l'OPMEC réunit un ensemble de partenaires pour réaliser une étude quantitative et qualitative sur le réel impact de l'éclairage dans un point de vente. Qu'il s'agisse du confort des salariés à son influence sur le comportement d'achat, fin 2011 nous permettra d'asseoir nos théories évidents du lien indéniable entre Eclairage et Chiffre d'Affaires de manière concrète.

◇Recrutement du Directeur Opérationnel

Afin de permettre à l'OPMEC de respecter ses engagements auprès de ses partenaires donneurs d'ordres, veiller au suivi et à la réalisation de l'ensemble des projets menés par l'association et continuer d'œuvrer à son développement, nous prévoyons de recruter prochainement un directeur opérationnel.

CONCLUSION

Si dès sa création l'OPMEC a pu bénéficier d'une méthodologie complète pour agir de manière concrète sur le terrain, l'association ne cesse d'innover en fonction des besoins, opportunités et ressources, pour augmenter l'efficience des réponses aux problématiques lumières qui touchent individuellement le commerçant et collectivement le territoire.

Le secteur commerce demeure un vecteur d'information humain colossal, qu'ensemble nous pouvons employer afin que l'éclairage et son utilisation deviennent accessibles au plus grand nombre.

REMERCIEMENTS

L'équipe de l'OPMEC remercie ses membres fondateurs, sans lesquels notre association n'existerait pas, l'ensemble des ses adhérents et partenaires qui font le quotidien de notre action et l'enrichissent par leur propre expérience et travail, la société ECOBEL qui nous offre depuis Septembre 2009 la jouissance gratuite de leurs locaux sur le 4eme arrondissement de Lyon, l'intégralité des donneurs d'ordre qui font appel à nos service, les commerçants qui se mobilisent, nous entendent et répondent favorablement à nos invitations.

Merci à notre formateur Jean-Jacques Ezrati d'approfondir à chaque fois, chacune de ses formations avec un contenu actualisé et personnalisé aux stagiaires. Merci à Veronique Valbin d'avoir travaillé sur la mise en place et l'animation de notre deuxième module de formation, l'impact de l'éclairage sur l'environnement, l'Homme et la matière.
Et un merci souligné à nos membres du bureau qui investissent sans compter de leur temps en apportant à notre mécanique leur ambition et expertise.
Un merci tout particulier à notre Secrétaire, Marc Dumas qui assure de nombreux rendez-vous et représente avec technicité notre cellule, ainsi qu'à notre trésorière, Linda Ijalva dont la tâche et la responsabilité administrative sont lourdes.
Merci également à nos membres bénévoles Valérie Lobry et Nicolas Capdeville qui nous ont offert leur savoir faire en système d'information et de comptabilité pour nous permettre de bénéficier d'un outil de gestion performant.

Merci à chacun d'avoir cru et continuer de croire à notre action et de l'alimenter chaque jour un peu plus par votre soutien.

L'équipe de l'Observatoire pour la promotion et la modernisation de l'éclairage du commerce en France.

Ceux avec qui nous avons travaillé :

Nos prestataires adhérents

Les partenaires avec qui nous collaborons :

Les prestataires non adhérents