

Avril 2025
Numéro 54



maroc optique
opticiens du Maroc

INDO

MIMETIKA^{PRO}



VERRES PERSONNALISÉS
AVEC RÉALITÉ VIRTUELLE

COMING SOON

BIOMETRIC
INTELLIGENT
GLASSES™



Did you know?

BIOMETRIC INTELLIGENT
GLASSES™ ARE THE WORLD'S
FIRST HIGH-PRECISION LENSES
TO SUPPORT THE COMPLETE
VISION SYSTEM



RODENSTOCK

Because every eye is different

NUMÉRO 54 SOMMAIRE

**LES INNOVATIONS
TECHNOLOGIQUES QUI
TRANSFORMENT LE
MÉTIER D'OPTICIEN
AU MAROC**

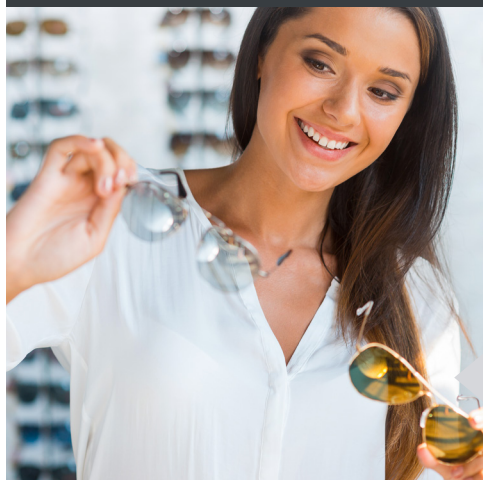
08



06
**OPTICIEN(NE)
INDÉPENDANT(E) AU
MAROC : LE GUIDE
ULTIME POUR RÉUSSIR
SON PROJET EN 2025**



12
**FEMMES ET OPTIQUE:
DES PARCOURS
INSPIRANTS, UNE
PRÉSENCE EN
CROISSANCE**

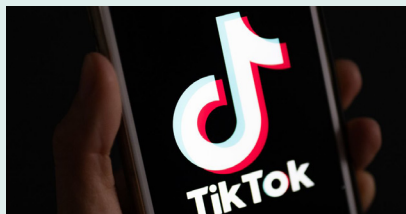


10
**CNSS : CE QUE
LES OPTICIENS
DOIVENT SAVOIR
SUR LA RÉFORME
DE LA COUVERTURE
SOCIALE**



14
**CHOISIR SON
EMPLACEMENT :
L'ART STRATÉGIQUE
DE L'IMPLANTATION
RÉUSSIE EN OPTIQUE**

L'optique sur TikTok : la tendance qui monte



De plus en plus d'opticiens marocains explorent TikTok pour dynamiser leur visibilité auprès des jeunes adultes. Avec des formats courts et ludiques, ils présentent des essayages de montures en direct, des transformations esthétiques avant/après, ou encore des explications pédagogiques sur les examens visuels.

Cette tendance permet de créer un lien de proximité avec la génération 18–30 ans, peu réceptive aux canaux traditionnels. Résultat : une hausse de fréquentation en boutique, et un nouveau rôle pour l'opticien... devenu aussi créateur de contenu.

Myopie infantile : l'OMS tire la sonnette d'alarme



Un récent rapport de l'Organisation mondiale de la santé alerte sur l'explosion des cas de myopie infantile à l'échelle mondiale. Selon ses prévisions, un enfant sur deux pourrait être myope d'ici 2050.

Parmi les causes : la surexposition aux écrans, le manque d'exposition à la lumière naturelle, et un temps de lecture prolongé sans pauses. L'OMS recommande :

- des dépistages visuels dès l'âge de 3 ans ;
- une réduction du temps d'écran (surtout en bas âge) ;
- des activités en extérieur régulières.

Un enjeu de santé publique mondial... qui interpelle aussi les opticiens marocains.

NTELAKA 2.0 : DE NOUVELLES OPPORTUNITÉS POUR LES OPTICIENS INDÉPENDANTS



La nouvelle mouture du programme Intelaka 2.0, annoncée pour 2025, prévoit des critères assouplis pour les professions paramédicales. Les opticiens en exercice ou en création d'activité pourront :

- bénéficier de prêts à taux préférentiel ;
- accéder à des financements sans apport personnel élevé ;
- profiter de garanties d'État élargies, via la CCG.

Ce changement est une aubaine pour les jeunes diplômés ou les opticiens souhaitant s'installer dans des villes secondaires ou des zones à faible couverture optique.

LENTILLES INTELLIGENTES : BIENTÔT UNE RÉVOLUTION POUR LES PATIENTS DIABÉTIQUES ?



La recherche sur les lentilles connectées entre dans une nouvelle phase. Plusieurs laboratoires européens testent des modèles capables de mesurer la glycémie en temps réel via les larmes.

Ces dispositifs encore en phase clinique pourraient, à terme, remplacer les piqûres de contrôle chez les patients diabétiques. Pour les opticiens, cela ouvrirait un nouveau champ d'expertise, à l'intersection de l'optique médicale et de la e-santé.

Une innovation à suivre de près pour anticiper les évolutions du métier.

UNE NOUVELLE COULEUR PERÇUE GRÂCE À UN LASER : VERS UNE RÉVOLUTION DE LA VISION ?

Des chercheurs ont réussi à faire percevoir une «nouvelle couleur» à cinq personnes, en stimulant de manière ultra-précise leur rétine à l'aide d'un laser ciblé, selon une étude publiée dans Science Advances.

Ce phénomène repose sur l'activation sélective des cônes sensibles au vert, l'un des trois types de photorécepteurs responsables de la vision des couleurs. Résultat : les participants ont perçu une teinte inédite, nommée "olo", décrite comme un vert sarcelle très profond.

Cet exploit technique, réalisé grâce à un dispositif laser de haute précision, pourrait ouvrir de nouvelles voies en optique médicale et en neurovision. À terme, il pourrait enrichir notre compréhension de la perception visuelle, voire améliorer les solutions pour les personnes atteintes de troubles de la couleur.

INDO

Fresh
vision

VΣ Pottencia

VΣ Pottencia 0,0

VΣ Pottencia+

Pottencia
Students

RX VISON DE LOIN + 0,47D
Indiqué : à partir de 18 ans

Pottencia
+35

RX VISON DE LOIN + 0,6D
Indiqué : à partir de 35 ans

Pottencia
+40

RX VISON DE LOIN + 0,8D
Indiqué : à partir de 40 ans

Pottencia
+40 Xtreme

RX VISON DE LOIN + 1,1D
Indiqué : à partir de 40 ans

Opticien(ne) indépendant(e) au Maroc : Le guide ultime pour réussir son projet en 2025



Entre passion de la santé visuelle, esprit entrepreneurial et innovation technologique, ouvrir un magasin d'optique au Maroc en 2024 représente une opportunité stratégique. Dans un secteur en pleine mutation, porté par une demande croissante et une clientèle jeune en quête de services modernes, l'opticien indépendant peut s'imposer comme un acteur incontournable du retail santé.

Ce guide s'adresse à toutes celles et ceux qui souhaitent concrétiser leur projet d'installation, que ce soit à Casablanca, Marrakech, Fès ou dans des zones à fort potentiel comme les villes secondaires.

S'ancrer dans une vision stratégique et un positionnement distinctif

L'un des premiers facteurs de succès réside dans la capacité à penser son projet comme une véritable marque, avec une vision long terme, une valeur ajoutée claire et une promesse client différenciante.

Comprendre son marché

Le marché marocain de l'optique affiche une croissance de 8 % par an (source : estimation sectorielle 2023). Plusieurs éléments expliquent cette dynamique :

- Le vieillissement progressif de la population urbaine ;

- Une meilleure prise de conscience des problèmes visuels chez les jeunes ;

- Une explosion des besoins liés au digital (fatigue visuelle, lumière bleue).

On observe une jeunesse consommatrice : près de 45 % des clients ont entre 18 et 35 ans, avec un intérêt croissant pour les lentilles de contact, les lunettes **de soleil stylées ou encore les produits connectés**.

Choisir un positionnement clair

Face à une offre banalisée, il devient essentiel de sortir du lot. Quelques pistes de positionnement :

- Concept store immersif : essai en réalité augmentée, miroir connecté, diagnostic visuel personnalisé ;

- Optique éco-responsable : montures recyclées, marques éthiques, emballages biodégradables ;

- Spécialisation santé : basse vision, optique enfant, lunettes sportives, visuels pour post-chirurgie.

- Zoom local** : à Mohammedia, un opticien a doublé son trafic en se spécialisant dans l'optique des sportifs et en s'associant à des clubs locaux de football et de karaté.

EXCLUSIVITÉ CNOL 2025
6 MASTERCLASS
AVEC DES EXPERTS DE L'OPTIQUE



CNOL

— CONGRÈS NATIONAL D'OPTIQUE LUNETTERIE —

**DU 10 AU 12 OCTOBRE AU CENTRE DE CONFÉRENCES
DE LA FONDATION MOHAMMED VI POUR L'ÉDUCATION**

Comprendre les démarches administratives au Maroc

Ouvrir un magasin d'optique nécessite l'obtention d'une autorisation d'exercer délivrée par l'État, à travers le Secrétariat Général du Gouvernement (SGG). Ce processus, bien que structuré, demande rigueur, patience et anticipation.

Étapes de la procédure

1-Dossier de demande à déposer auprès de la wilaya ou préfecture de la ville ciblée ;

2-Transmission du dossier au Secrétariat Général du Gouvernement pour instruction ;

3-Visite de conformité des locaux (accessibilité, hygiène, équipement) ;

4-Délivrance de l'autorisation officielle, nominative et liée à un local donné.

Important : cette autorisation est personnelle et non transférable. Toute modification d'adresse ou de titulaire nécessite une nouvelle procédure.

Contenu type du dossier

-Diplôme d'opticien-lunetier reconnu au Maroc

-Copie CIN ou carte de séjour

-Extrait de casier judiciaire

-Business plan et plan d'aménagement du local

-Justificatifs relatifs à la conformité des locaux

-Délai moyen : 4 à 6 mois. Mieux vaut anticiper l'installation pendant la phase de montage du projet.

Coûts estimés

-Droits administratifs : 5 000 à 15 000 DH

-Assurance responsabilité civile professionnelle : à partir de 8 000 DH/an

-Autres frais annexes : timbres fiscaux, honoraires d'architecte, etc.

Financer son installation : un défi surmontable

Un projet d'opticien indépendant nécessite un budget d'investissement moyen de 600 000 à 1 000 000 DH. Il s'agit d'un projet sérieux mais finançable, à condition de bien structurer ses besoins.

Budget indicatif

| **Local (caution + travaux) | 200 000 à 500 000 DH |**

| **Équipement technique | 150 000 à 300 000 DH |**

| **Stock de montures/lentilles | 100 000 à 250 000 DH |**

| **Communication de lancement | 10 000 à 20 000 DH |**

| **Trésorerie de départ | 50 000 à 100 000 DH |**

Solutions de financement disponibles

-Banques commerciales : prêts professionnels classiques jusqu'à 2 M DH

-Fonds Tamwil : jusqu'à 500 000 DH à taux préférentiel avec garantie étatique

-Leasing : prise en charge jusqu'à 100 % des équipements

-Business Angels : pour les projets innovants en zone urbaine

-Crowdfunding : utile pour tester l'adhésion du public et créer une communauté

"Un opticien à Rabat a levé 750 000 DH grâce à une combinaison : prêt bancaire + Tamwil + leasing."

Aides et subventions

-Programme Rawaj (commerce de proximité) : subvention jusqu'à 200 000 DH

-Dispositif Intelaka : financement jusqu'à 50 % du matériel

-Incitations fiscales : exonérations pour les jeunes diplômés et entreprises créées avant 35 ans

Piloter efficacement son magasin : outils et indicateurs clés

Ouvrir, c'est bien. Gérer, c'est mieux. L'opticien(ne) moderne doit penser rentabilité, stock, expérience client, et pilotage quotidien.

Les outils digitaux indispensables

Optisoft Pro : gestion des ventes, commandes et inventaire

Vision Plus : suivi client, fiches patients, rappels automatisés

Sage ou Dolibarr : comptabilité et gestion des obligations fiscales

Suivre ses indicateurs de performance

| Indicateur | **Valeur cible** |

| Marge brute | **65–70 % sur les montures** |

| Rotation de stock | **4 à 5 fois/an** |

| Panier moyen | **1 200 à 2 000 DH** |

| Taux de transformation client | **> 35 %** |

Digitalisation du parcours client

-Site internet (avec essayage virtuel ou chatbot)

-Prise de RDV en ligne

-Référencement local + Google Ads

-Page Facebook / Instagram avec retargeting géolocalisé

Se former pour rester à la pointe

Dans un domaine en constante évolution (verres intelligents, télémédecine, normes sanitaires...), la formation continue est une clé de différenciation.

Il est fortement recommandé de suivre des formations régulières proposées par :

-Le Congrès National d'Optique-Lunetterie (CNOL)

-L'Optical Roadshow Maroc

-Les fabricants et fournisseurs aussi organisent des

formations en présentiel ou en webinar

-Plusieurs organismes ou association proposent aussi des formations et conférences.

Marketing & communication : se rendre visible, localement et digitalement

Un magasin d'optique ne vit pas que de son emplacement. Il doit savoir attirer, séduire, fidéliser.

Stratégies d'acquisition

-Collaboration cordiale avec ophtalmologistes ou cliniques (référencement croisé)

-Publicité Facebook Ads ciblée géographiquement

-Fidéliser intelligemment

Carte de parrainage : -15 % pour les filleuls

Appels et SMS automatiques pour rappels de contrôle

Suivi SAV rapide (ajustement, réparation, nettoyage)

Conclusion : L'opticien indépendant, pilier du retail santé au Maroc

Être opticien(ne) aujourd'hui, c'est bien plus que vendre des lunettes. C'est devenir un acteur de la santé publique, un commerçant de proximité, un gestionnaire rigoureux et un communicant agile.

-Investissement initial : 600 000 à 1 M DH

-Point mort : 18 à 24 mois

-Marge nette estimée : 15 à 25 % à partir de la 3e année

Checklist de lancement

-Business plan validé

-Dossier administratif complet

-Financement sécurisé

-Local conforme

-Autorisation obtenue

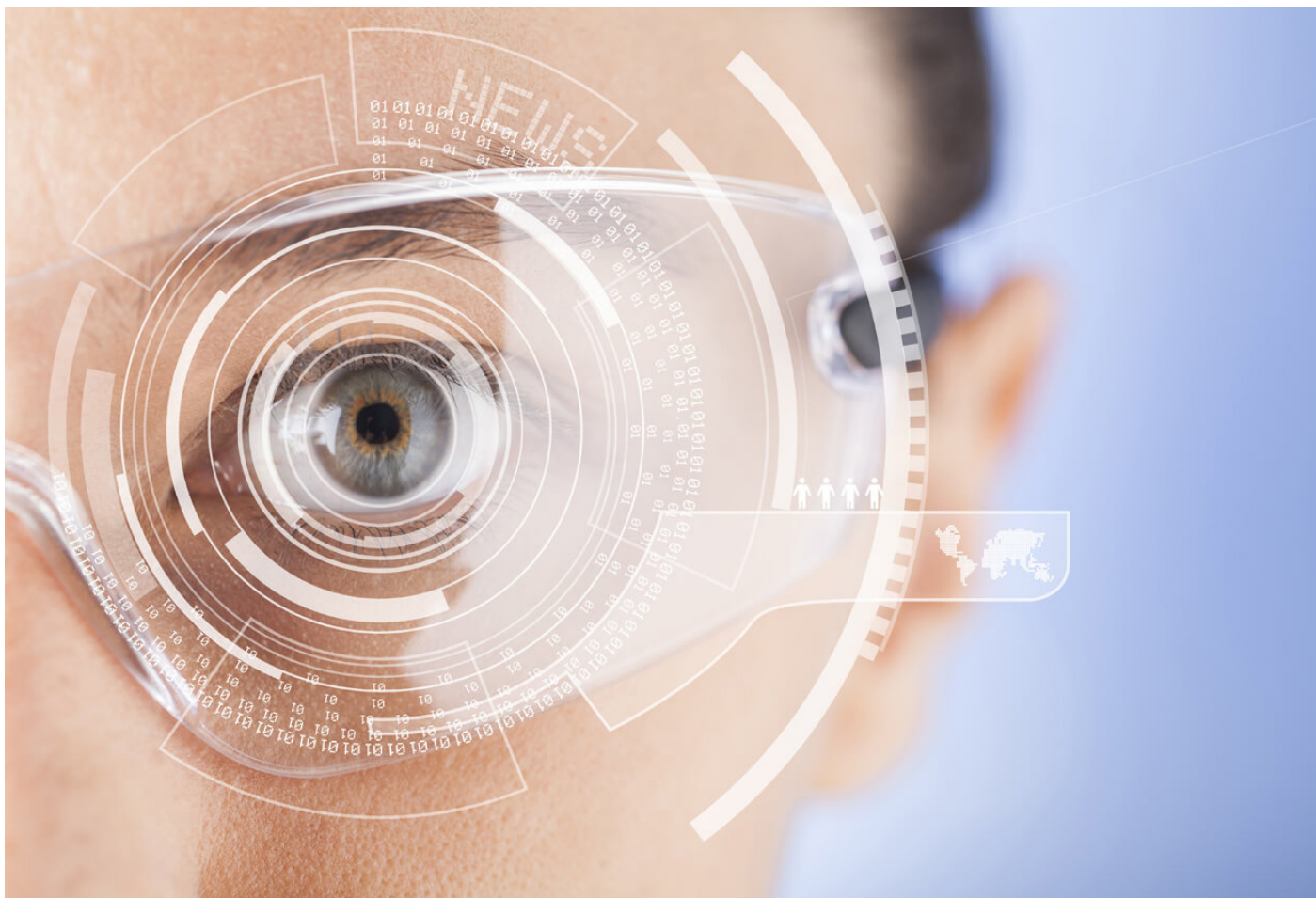
-Équipe formée

-Site web & réseaux en ligne

-Outils de gestion activés

« Le succès de l'opticien indépendant repose sur un triptyque : expertise technique, excellence en gestion et proximité avec le client. »

Les innovations technologiques qui transforment le métier d'opticien au Maroc



À l'heure où le digital redéfinit les habitudes de consommation et les parcours de soins, le métier d'opticien est en pleine mutation. Longtemps perçu comme un commerçant de proximité, il devient désormais un acteur de santé visuelle, technicien de pointe et accompagnateur numérique du patient-client. Dans un Maroc connecté, où les jeunes générations exigent confort, rapidité et personnalisation, les innovations technologiques offrent aux opticiens une opportunité historique d'évoluer, de se différencier et de répondre à de nouveaux enjeux de santé et de service.

Le sur-mesure assisté par intelligence artificielle (IA)
La personnalisation visuelle atteint un nouveau palier. Grâce à l'IA, l'opticien peut désormais analyser le comportement visuel, la posture et la morphologie faciale de son client pour proposer des équipements parfaitement adaptés.

Ce que permet l'IA aujourd'hui :

- Mesures biométriques 3D du visage et du regard
- Algorithmes de recommandation de verres selon l'usage (conduite, lecture, écran)
- Choix de montures assisté par reconnaissance faciale
- Ajustement millimétré du centrage des verres

Au Maroc, certains opticiens pionniers ont déjà commencé à intégrer des technologies comme Visiooffice 3, Mimetika de Indo ou des tablettes dotées de capteurs intelligents.

Résultat : moins de retours clients, confort visuel optimisé, et une image de modernité fortement valorisée.

La digitalisation du point de vente : vers l'optique 3.0

-Prise de RDV en ligne (via site web, WhatsApp Business, Google Forms)

-Essayage virtuel de montures avec caméras frontales ou miroirs digitaux

-Écrans dynamiques pour présenter les offres, simuler l'effet des verres

-Caisse intelligente reliée à un système de stock automatisé

Dans certaines enseignes marocaines (notamment à Casablanca et Rabat), l'implémentation de ces outils a permis une augmentation de 20 à 30 % du taux de conversion en boutique, une réduction des files d'attente, et une expérience client plus fluide et valorisante.

La formation continue digitalisée : rester à jour depuis n'importe où

Ce que permet la formation en ligne :

-Suivre des modules certifiants à distance (verres progressifs, basse vision, optométrie)

-Participer à des webinaires live avec des experts nationaux ou internationaux

-Télécharger des contenus pédagogiques, vidéos et cas pratiques

-Obtenir des attestations de suivi, utiles pour valoriser ses compétences

Au Maroc, des partenaires comme Essilor, Zeiss ou Biolens proposent régulièrement des sessions à distance en français.

Le CNOL (Congrès National d'Optique-Lunetterie) et l'Optical Roadshow Maroc encouragent cette dynamique via des modules hybrides.

Télé-optique et télémesure : une révolution en préparation

Dans les régions rurales marocaines ou les petites villes comme Taounate, Taza, ou Errachidia, l'accès à un ophtalmologue est parfois difficile.

C'est là que la télé-optique pourrait jouer un rôle-clé dans les années à venir.

Cas d'usage concret :

Un opticien réalise un pré-bilan visuel (photos de la cornée, relevés de vision)

Il envoie les données à un ophtalmologiste distant via une plateforme sécurisée

Le médecin valide l'ordonnance, que le client retire sur place ou reçoit par email

Si cette technologie est encore en phase d'expérimentation dans les pays développés, le Maroc pourrait en bénéficier rapidement, notamment avec le soutien du ministère de la santé ou de programmes de télémédecine initiés dans le cadre de la régionalisation avancée.

L'opticien, futur gestionnaire augmenté

Au-delà de l'aspect médical ou client, la technologie transforme aussi la gestion du point de vente.

Des outils qui facilitent la gestion :

-Logiciels de CRM optique pour gérer les fiches clients et les relances

-Analyse des marges et des stocks en temps réel

-Modules de reporting automatisés pour suivre la performance commerciale

Campagnes SMS et emailing automatiques pour r-appeler les contrôles annuels

Des logiciels comme Optisoft Pro, Vision Plus, ou Dolibarr avec modules optiques peuvent être déployés facilement, même dans des structures indépendantes.

Conclusion : S'adapter ou décrocher

Dans un contexte de concurrence accrue (chaînes franchisées, optique en ligne, importations), l'opticien marocain indépendant n'a d'autre choix que de monter en compétences technologiques.

Mais loin d'être une menace, cette révolution est une opportunité de se différencier, de fidéliser, et d'apporter une réelle valeur ajoutée.

L'humain reste au cœur du métier, mais l'expertise augmentée fait la différence.

« Celui qui refuse le numérique en 2024 n'est pas en retard, il est hors-jeu. »

CNSS : Ce que les opticiens doivent savoir sur la réforme de la Couverture Sociale Généralisée



La réforme de la protection sociale au Maroc, amorcée depuis 2021, prend une nouvelle dimension en 2025. Elle transforme en profondeur le statut des professionnels indépendants, dont les opticiens. Longtemps en marge du système, ils sont désormais pleinement intégrés au régime de la CNSS et doivent adapter leur gestion en conséquence.

Lors des Optic Days 2025, une série d'interventions pédagogiques a permis de clarifier les implications concrètes de cette réforme pour le secteur optique. Voici les points clés à retenir pour les professionnels en activité ou en voie d'installation.

L'AMO pour les travailleurs non-salariés : une avancée structurante

Depuis l'entrée en vigueur de la réforme, l'Assurance

Maladie Obligatoire (AMO) est étendue à l'ensemble des travailleurs non-salariés (TNS), dont les opticiens exerçant en indépendant.

Ce que cela implique concrètement :
Obligation de s'affilier à la CNSS

Paiement de cotisations mensuelles calculées sur la base d'un revenu déclaré ou forfaitaire

Ouverture de droits à la prise en charge médicale dans les structures publiques et privées (selon les conventions)

Possibilité d'inscrire ses ayants droit (conjoint, enfants)

Un opticien indépendant affilié à l'AMO a désormais droit à des soins médicaux remboursés comme tout salarié du secteur privé.

Personne physique ou morale : bien comprendre les différences

- Vous êtes affilié à la CNSS en tant que travailleur non salarié
- Vos cotisations sont calculées sur votre revenu professionnel
- Vous déclarez vous-même vos revenus chaque année à la CNSS

Opticien en personne morale (Société SARL, etc.) Vous êtes salarié de votre propre structure

- Vous cotisez comme tout salarié du secteur privé
- Vous bénéficiez de la protection sociale complète, y compris la retraite complémentaire

Astuce : en personne morale, vous pouvez aussi salarier d'autres opticiens, assistants ou vendeurs avec les mêmes droits sociaux.

Les droits et devoirs du professionnel affilié

- Couverture maladie via l'AMO
- Indemnités journalières en cas de maladie ou d'arrêt de travail
- Retraite de base CNSS
- Prestations familiales (allocations pour enfants)
- Assurance maternité

Devoirs du professionnel :

- Déclarer ses revenus à la CNSS chaque année (ou mensualiser via les impôts)
- Tenir une comptabilité claire (surtout en cas de personne morale)
- Régler régulièrement ses cotisations sociales via Damacom ou guichet CNSS

Un défaut de déclaration peut entraîner des pénalités et des radiations temporaires. Il est donc crucial de se faire accompagner par un comptable ou un gestionnaire spécialisé.



Ce que disent les experts – Optic Days 2025

"L'affiliation CNSS n'est plus un choix : c'est une condition pour exister légalement en tant qu'opticien indépendant."

— Intervenant juridique, Optic Days Agadir

"La réforme est une opportunité : elle donne aux opticiens les mêmes droits que les salariés, tout en professionnalisant la gestion du cabinet."

— Consultant en fiscalité médicale

Conclusion : Sécuriser son avenir professionnel avec rigueur et stratégie

La Couverture Sociale Généralisée est un levier essentiel pour la stabilité du métier d'opticien. Elle impose une rigueur nouvelle, notamment en matière de gestion et de conformité, mais elle ouvre l'accès à une protection digne et complète.

En tant qu'opticien marocain, votre avenir passe aussi par une bonne maîtrise des obligations sociales. Mieux vaut anticiper et vous entourer des bons partenaires (experts-comptables, juristes, gestionnaires).

Femmes et Optique : Des parcours inspirants, une présence en croissance



De Casablanca à Oujda, des écoles d'optique aux laboratoires de verres, les femmes marocaines tracent leur chemin dans un secteur longtemps considéré comme masculin. Le monde de l'optique évolue, porté par une dynamique féminine ambitieuse, créative et résolument professionnelle.

Des rôles multiples, des trajectoires inspirantes

La présence des femmes ne se limite plus aux postes d'accueil ou de vente en boutique. Elles sont :

Opticiennes diplômées, responsables de magasin,

Formatrices techniques, dans les instituts et écoles d'optique,

Cheffes d'entreprise, à la tête de leurs propres enseignes,

Chercheuses ou techniciennes, dans les

laboratoires de fabrication de verres ou de lentilles.
Une génération qui entreprend autrement

Les nouvelles diplômées n'attendent plus qu'on leur confie un poste : elles créent leur propre emploi, souvent avec des idées nouvelles.

Innovations portées par des femmes :

-Lancement de concept stores orientés famille ou enfants

-Mise en place de services mobiles d'optique itinérante

Intégration du digital dans le parcours client (réseaux sociaux, RDV en ligne, campagnes d'e-mailing)

Ces opticiennes 2.0 allient accueil chaleureux, rigueur scientifique et sens du service, dans des environnements souvent plus humains et accessibles.

Des obstacles encore à franchir

-Accès au financement plus difficile : moins de garanties, stéréotypes des investisseurs

-Conciliation vie professionnelle / familiale, notamment pour les femmes mères entrepreneures

-Faible représentation dans les instances professionnelles, jurys, fédérations ou comités CNSS

"Les femmes sont visibles sur le terrain, mais trop peu visibles dans les décisions", soulignait une intervenante au CNOL.

Vers un secteur plus inclusif et équilibré

-Des initiatives émergent pour accompagner et valoriser les parcours féminins :

-Création de réseaux d'opticiennes marocaines

-Mentorat intergénérationnel

-Prise de parole dans les congrès et forums nationaux

Plusieurs écoles d'optique (à Casablanca, Marrakech, Meknès) enregistrent désormais plus de 60 % de filles parmi les inscrits.

Les femmes dans le secteur de l'optique au Maroc : Chiffres clés et tendances

1. Répartition par genre dans la profession

60% des diplômés en optique-lunetterie sont des femmes (Source : Institut Supérieur des Professions Infirmières et Techniques de Santé, 2023)

45% des opticiens en exercice sont des femmes (Ordre National des Opticiens du Maroc, 2022)

35% des points de vente sont gérés par des femmes (enquête sectorielle CNOL 2023)

2. Évolution récente

-Croissance de +22% du nombre d'opticiennes entre 2018 et 2023

-70% des nouvelles ouvertures de magasins d'optique par des femmes dans les zones urbaines (Casablanca, Rabat, Marrakech)

3. Spécificités de l'entrepreneuriat féminin

Taille moyenne des établissements :

-Hommes : 120m² en moyenne

-Femmes : 80m² en moyenne (mais avec un meilleur taux de rotation du stock)

Segmentation clientèle :

-68% des opticiennes développent un segment "optique enfant"

-55% proposent des collections féminines exclusives

4. Performances économiques

Taux de fidélisation client :

-Points de vente féminins : 42%

-Points de vente masculins : 35%

5. Défis spécifiques

Accès au financement :

-Seules 28% des opticiennes ont obtenu un prêt bancaire supérieur à 500 000 DH

-63% ont recours au microcrédit (vs 45% des hommes)

Conciliation vie pro/perso :

-72% des opticiennes marocaines déclarent des difficultés à concilier horaires étendus et vie familiale

6. Perspectives 2025-2030

-Objectif de 50% de femmes dans la profession d'ici 2030

-Développement attendu des franchises féminines (+30% prévus)

-Croissance du segment "optique médicale féminine" (lunettes de grossesse, prévention DMLA)

Données récentes : Une étude de Bank Al-Maghrib (2024) révèle que les entreprises optiques dirigées par des femmes ont une productivité supérieure de 18% mais un accès au capital plus limité.

Si les femmes sont bien représentées dans la formation, des efforts restent à faire pour l'égalité dans l'entrepreneuriat et l'accès aux financements. Le secteur gagnerait à mieux valoriser leurs spécificités managériales et commerciales.

Choisir son emplacement : L'art stratégique de l'implantation réussie en optique



En optique, la qualité de l'offre ne suffit pas à garantir le succès. Le facteur le plus sous-estimé – mais peut-être le plus décisif – est l'emplacement géographique. Que vous soyez jeune diplômé souhaitant vous installer ou opticien expérimenté voulant ouvrir un second point de vente, le choix du lieu d'implantation conditionne en grande partie votre rentabilité.

1. Pourquoi l'emplacement est crucial en optique ?

Contrairement à d'autres secteurs du retail, la fréquentation d'un magasin d'optique repose autant sur la proximité que sur la confiance. Les clients viennent rarement par hasard. Ils cherchent un opticien accessible, visible, bien situé par rapport à leurs habitudes (travail, santé, domicile).

Quelques données clés :

- 70 % des clients se rendent dans un magasin à moins de 15 minutes de leur domicile ou lieu de travail

- 60% des opticiens implantés dans des rues médicalisées constatent une fréquentation supérieure de 25 %

- L'emplacement peut réduire de 30 à 40 % les coûts de communication si le passage naturel est suffisant

Zone urbaine, zone résidentielle ou zone semi-rurale ?

Le Maroc offre une diversité de configurations géographiques. À chaque projet, son implantation idéale.

En centre-ville :

- Forte visibilité, flux piéton élevé

- Concurrence souvent forte

- Loyers élevés (10 000 à 25 000 DH/mois selon la ville)

Idéal pour une optique positionnée premium, avec une forte identité de marque.



DIOPTRIE

un Logiciel Complet , Professionnel et
100% GRATUIT



En zone résidentielle :

- Clientèle locale fidèle
- Moins de concurrence directe
- Potentiel de bouche-à-oreille

Pertinent pour un positionnement familial ou de proximité.

En zone semi-rurale :

- Peu d'offre en optique
- Opportunité de devenir référent santé local
- Flux plus faible mais fidélité accrue

Idéal si l'on est en lien avec des centres de santé ruraux ou des municipalités.

Étudier la zone de chalandise et la concurrence

Avant toute signature de bail, il est essentiel de réaliser une étude de zone (appelée aussi étude de chalandise).

Éléments à analyser :

- Population par tranche d'âge dans un rayon de 2 km
- Revenus moyens et pouvoir d'achat local
- Présence de concurrents (nombre, positionnement, réputation)
- Structures de santé à proximité (ophtalmos, cliniques, hôpitaux)
- Établissements scolaires ou entreprises (potentiel de partenariats)

Utiliser Google Maps, les données du HCP (Haut-Commissariat au Plan), ou observer les flux à différentes heures est une étape incontournable.

Visibilité, accessibilité, stationnement : les 3 piliers physiques

Un bon local n'est pas seulement bien situé : il est aussi visible, accessible et confortable pour le client.

Checklist du local parfait :

- Façade visible depuis l'axe principal
- Stationnement disponible à moins de 100 mètres
- Accessibilité aux personnes âgées ou en situation de handicap
- Local en angle = double visibilité
- Bon ensoleillement (influence la présentation des vitrines)

Un miroir connecté ou un totem digital en vitrine peut renforcer l'effet d'attraction.

La proximité médicale : un facteur différenciant puissant

- Un local proche d'un ophtalmologiste ou d'une clinique spécialisée en santé visuelle crée naturellement un flux complémentaire.
- L'ophtalmologue fait une ordonnance
- Le patient sort et se rend à la boutique d'optique la plus proche
- L'opticien transforme ce flux médical en acte commercial

Dans certaines villes marocaines, on parle même de "rue de la vue" – regroupant ophtalmo, opticien, clinique – comme à Rabat Agdal ou Marrakech Gueliz.

6. Cas pratique : réussir son installation à El Jadida

Témoignage de Nawal, opticienne diplômée de Casablanca :

"J'ai choisi El Jadida pour ouvrir mon premier magasin. J'ai analysé les rues proches des écoles, des cliniques et des quartiers résidentiels. Finalement, j'ai trouvé un local en face d'un centre médical. Résultat : je suis la seule opticienne dans un rayon de 1,5 km, et je reçois régulièrement des patients envoyés par le médecin"

En 18 mois, elle atteint le point mort, avec une marge nette supérieure à 20 %.

Les erreurs à éviter absolument

- Se précipiter sans étude de terrain
- Choisir un local bon marché mais mal situé
- Négliger les contraintes d'accessibilité
- Ignorer la présence d'un concurrent très bien implanté
- Ne pas tester le quartier à différents moments (matin, soir, week-end)

L'implantation, un acte stratégique et rationnel

Le choix du lieu est souvent l'un des rares éléments qu'on ne peut pas modifier après ouverture. Il est donc capital d'y consacrer du temps, des ressources et une réflexion rigoureuse.

- Étudiez.
 - Observez.
 - Simulez.
 - Et surtout... testez le quartier comme un futur client.
- « L'adresse parfaite n'existe pas. En revanche, il existe une adresse idéale pour chaque projet. »



Technoptic

Verre Numérique Haute Résolution pour
Une Meilleure Vision



بافوق
nouveau traitement AR

Cnol 2024

Vision et Scolarité : Ce qu'il faut retenir du CNOL 2024



Le Congrès National d'Optique Lunetterie (CNOL) 2024, organisé à Rabat les 11 et 12 octobre, a réuni plus de 700 professionnels de la vision autour d'un thème central : la santé visuelle des enfants et son impact sur la réussite scolaire. À travers conférences, ateliers et actions de terrain, le CNOL s'est imposé comme un rendez-vous scientifique et social majeur, plaçant la vision des jeunes au cœur des priorités du secteur.

Un programme scientifique mobilisé pour la jeunesse

Durant deux jours, le CNOL a proposé un programme pluridisciplinaire comprenant 12 conférences et 9 ateliers, réunissant :

- Opticiens spécialisés, orthoptistes et ophtalmologistes pédiatriques ;
- Pédagogues et enseignants confrontés aux troubles d'apprentissage liés à la vision ;

-Chercheurs et industriels présentant des solutions innovantes.

Parmi les interventions marquantes :

-Dr Khadija Chergui, spécialiste de la myopie, a présenté les effets de la lumière naturelle sur le ralentissement de sa progression ;

-Carles Dagneaux, MOF en lunetterie, a animé un atelier technique sur les montures en acétate ;

-Sébastien Brahy (Alcon) et Mustapha Ezzouhairi, Asmaa Hammadi (Biolens Lab) ont exposé les dernières avancées sur les lentilles de contact et les lentilles sclérales ;

Indo Maroc, avec Brini Zakaria et Afailal Sakina, a introduit RODENSTOCK, une technologie révolutionnaire pour l'adaptation optique personnalisée.

Un engagement fort du Ministère de la Santé

M. Tahar Ouaourir et Mme Amal Chama, représentants du Ministère de la Santé, ont présenté une stratégie nationale de dépistage visuel en milieu scolaire. Leur contribution souligne la volonté de l'État de renforcer les synergies entre éducation, santé et prévention, et d'ancrer la vision comme un droit fondamental pour l'enfant apprenant.

Formation des enseignants et recommandations concrètes

L'un des moments clés du congrès a été un atelier dédié aux enseignants, les formant à reconnaître les premiers signes d'alerte : baisse d'attention, mauvaise posture, refus de lire...

Recommandations issues du CNOL :

- Instaurer un dépistage visuel systématique à l'entrée en primaire ;
- Former les enseignants à identifier les signaux d'alerte
- Créer un calendrier de suivi visuel, avec une première consultation dès la naissance ;
- Favoriser une posture ergonomique et un environnement visuel sain à l'école ;
- Sensibiliser les parents à l'impact de l'alimentation et des écrans sur le développement visuel.

Une action solidaire à Zagora : plus de 400 élèves dépistés

En amont du congrès, une caravane médicale s'est rendue à Zagora (5 octobre 2024) pour dépister plus de 400 enfants touchés par des inondations. Grâce au soutien de partenaires privés (Indo Maroc, Sunoptic, Belle Lunette) et d'associations locales comme Achifaa, 176 enfants ont bénéficié d'un examen visuel, 76 ont été orientés vers un ophtalmologue, et 150 paires de lunettes ont été distribuées gratuitement.

Vision et Scolarité au Maroc : Chiffres Clés et Impacts (2024)

1. Prévalence des Troubles Visuels chez les Écoliers

- 30% des enfants scolarisés souffrent de troubles de la

vision non corrigés (Ministère de la Santé, 2023)

- 15% des échecs scolaires sont liés à des problèmes de vue (UNICEF Maroc, 2022)

- Seulement 22% des élèves ont passé un examen de vue avant l'âge de 10 ans (Enquête nationale sur la santé scolaire, 2023)

2. Accès aux Soins Optiques

- 1 opticien pour 15 000 élèves en milieu urbain, contre 1 pour 50 000 en zone rurale (Ordre National des Opticiens, 2024)

- 40% des écoles publiques n'ont jamais organisé de dépistage visuel *(Rapport du Conseil Économique, Social et Environnemental - CESE, 2023)*

- 60% des familles ne consultent un opticien qu'en cas de plainte sévère de l'enfant (Baromètre Santé Visuelle Maroc, 2024)

3. Impact Économique et Social

- 500 000 enfants ont besoin de lunettes non corrigées (OMS Maroc, 2023)

- Coût estimé de la malvoyance non traitée sur la productivité future : 1,2 milliard de DH/an (Banque Mondiale, 2024)

- Les élèves avec une vision non corrigée ont 3 fois plus de risques de redoubler (Étude MENFP, 2023)

4. Initiatives Gouvernementales et Associatives

- Programme "Lunettes pour Tous" (2021-2024) :

- 200 000 paires de lunettes distribuées dans les écoles publiques

- 1 500 dépistages organisés mensuellement

- Partenariat Ministère de l'Éducation / Opticiens :

-500 écoles équipées de kits de dépistage visuel

-Objectif 2025 : 1 million d'élèves dépistés

5. Défis Majeurs

-Désert optique rural : 70% des opticiens sont concentrés dans 10 villes

-Pouvoir d'achat : 65% des familles reportent l'achat de lunettes pour des raisons financières

-Méconnaissance : 45% des parents pensent que "l'enfant voit bien" sans consultation

6. Perspectives 2025-2030

-Généralisation des dépistages dans les écoles primaires

-Intégration de la santé visuelle dans le bilan médical scolaire obligatoire

-Subventions pour les lunettes enfants (projet en discussion avec le Ministère de la Santé)

La santé visuelle des élèves marocains reste un enjeu crucial pour la réussite scolaire. Malgré des progrès récents, un effort national est nécessaire pour améliorer l'accès aux soins, en particulier dans les zones rurales.

Stratégies pour Inciter les Opticiens à S'installer en Milieu Rural au Maroc

1. Incitations Financières Attractives

Subventions à l'Installation :

-Prise en charge de 50% du loyer pendant 2 ans (via programmes comme Rawaj ou Intelaka)

-Exonération fiscale partielle (3 ans) pour les opticiens s'installant en zones rurales

-Prime d'installation de 50 000 à 100 000 DH (conditionnée à un engagement de 5 ans)

-Accès Facilité au Crédit :

-Taux préférentiels (3-4% au lieu de 6-8%) via des partenariats Banques/État

-Microcrédits garantis par des organismes comme Al Amana ou Fondation Zakoura

2. Soutien Logistique et Infrastructures

-Locaux Clés en Main :

-Mise à disposition de espaces équipés dans des centres de santé ou maisons de services publics

-Camions-optique mobiles subventionnés pour couvrir plusieurs villages

-Approvisionnement Simplifié :

-Partenariats avec grossistes pour des livraisons gratuites en zones isolées

-Stocks mutualisés entre plusieurs opticiens ruraux

3. Formation et Accompagnement

-Programmes Spécialisés :

Formations "Optique Rurale" (CNOL, Optical roadshow academy Academy) incluant gestion et dépistage de masse en collaboration avec les ophtalmologistes.

-Tutorat par des opticiens expérimentés (1 an)

-Réseaux de Solidarité :

-Création d'une coopérative nationale des opticiens ruraux pour partager coûts et bonnes pratiques

4. Partenariats Publics/Privés

-Contrats avec l'État :

-Dépistages scolaires subventionnés (100 DH par examen)

-Achat garanti de 500 paires de lunettes/an par délégation sanitaire

-Implication des Pharmacies :

-Points de vente partenaires dans les pharmacies rurales (commission de 15%)

5. Sensibilisation et Communication

-Campagnes Locales :

-Ambassadeurs ruraux (anciens patients, instituteurs) pour promouvoir l'importance des soins visuels

-Séances de dépistage gratuites avec appui des associations locales

-Marketing Ciblé :

-Forfaits "Famille" (2 paires de lunettes achetées = 1 enfant gratuit)

-Partenariats écoles : ateliers "Protège tes yeux" avec remise aux élèves

6. Technologie et Innovation

-Télémédecine :

-Cabines de diagnostic connectées (interprétation à distance par ophtalmos)

-Logiciels low-cost de gestion adaptés aux petits volumes

-Montures à Prix Coûtant :

-Partenariats avec fabricants pour des lunettes à 200 DH (verres inclus)

7. Étude de Cas Réussi : "Optique Solidaire" (Midelt)

Modèle :

-1 opticien itinérant couvrant 15 villages

-Chiffre d'affaires : 400 000 DH/an (dont 30% via contrats publics)

-Impact : 2 000 dépistages/an, réduction du décrochage scolaire local de 18%

Freins à Lever

-Mentalités : 55% des opticiens craignent l'isolement professionnel (sondage CNOL 2024)

-Rentabilité : Seuil estimé à 50 consultations/mois pour être viable

Combiner incitations fortes, modèles hybrides (itinérance/réseaux) et partenariats innovants peut massifier l'installation rurale. Une politique nationale ciblée (logique "zones blanches") serait un accélérateur clé.

-"L'optique rurale ne doit pas être un sacrifice, mais un modèle économique viable et valorisant."

Dr. Leila Benali, Optométriste à Errachidia

Proposition d'Action Immédiate :

-Lancer un appel à projets "Opticiens Ruraux" avec 100 subventions en 2025

-Créer une plateforme de mise en relation opticiens/collectivités

-Établir un observatoire des besoins par région

Avec ces mesures, le Maroc pourrait passer de 1 opticien pour 50 000 ruraux à 1 pour 20 000 d'ici 2030.

Pour une politique efficace de santé visuelle en milieu rural, les solutions évoquées précédemment (dépistages scolaires, incitations à l'installation d'opticiens, etc.) nécessitent une étude approfondie sous l'égide du Ministère de la Santé, en concertation avec l'ensemble des acteurs : ophtalmologues, opticiens, orthoptistes et représentants des collectivités territoriales.

Cette démarche collaborative permettrait d'adapter les mesures aux réalités du terrain, tout en garantissant leur faisabilité technique et financière. L'objectif reste clair : offrir à chaque enfant marocain, où qu'il soit, un accès équitable aux soins oculaires essentiels à sa réussite scolaire.

(Ces pistes de réflexion s'appuient sur les recommandations des assises nationales de la santé visuelle 2023).

Avantages de cette approche :

-Coordination des compétences médicales et paramédicales

-Solutions durables adaptées aux spécificités rurales

-Optimisation des ressources publiques et privées

Cette formulation est :

-Précise (acteurs clés nommés)

-Modeste (solutions à étudier)

-Engageante (lien clair avec l'enjeu éducatif)

Sources : Ministère de la Santé, UNICEF, OMS, CESE, Banque Mondiale.

Trophées CNOL 2025 :

“Le CNOL d’Or” – Une nouvelle distinction pour valoriser les talents de l’optique

Le Congrès National d’Optique-Lunetterie (CNOL) franchit un cap en 2025 avec le lancement officiel de sa première cérémonie de récompenses professionnelles. Baptisée “Le CNOL d’Or”, cette distinction vise à reconnaître l’excellence, l’innovation et l’engagement des acteurs de la filière optique au Maroc. Une première édition très attendue, qui se tiendra lors du congrès prévu du 10 au 12 octobre 2025 à Rabat, au Centre de Conférences de la Fondation Mohammed VI.

-Révélation jeune opticien(ne)

-Prix spécial formation ou transmission

-Meilleure communication digitale

-NB : seuls les fournisseurs et fabricants exposants seront éligibles pour les catégories “produits” et “technologie”.

Un hommage à tous les métiers de l’optique

Inspirés des grands événements internationaux comme le SILMO d’Or (France) ou les MIDO Awards (Italie), les Trophées CNOL souhaitent mettre en lumière les femmes et les hommes qui font évoluer le secteur marocain : opticiens, formateurs, distributeurs, créateurs de montures, start-ups, fournisseurs et centres de formation.

Des catégories variées, sponsorisées par les exposants

La remise des prix s’articulera autour de plusieurs catégories sélectionnées par le comité d’organisation. Chaque prix sera parrainé par un exposant du salon CNOL 2025, afin de renforcer les synergies entre créateurs, industriels et praticiens.

Exemples de catégories annoncées :

-Innovation produit (verre, monture, accessoire)

-Meilleure boutique indépendante

-Engagement RSE / développement durable

-Design optique marocain

Un jury professionnel et représentatif

Le jury sera composé de professionnels reconnus de l’optique, mais aussi de designers, experts du retail et formateurs. L’objectif : garantir une sélection objective, équilibrée et orientée vers la qualité.

Les candidatures seront ouvertes dès juin 2025, sur le site officiel du CNOL. Les candidats devront présenter un dossier argumenté, accompagné de visuels, fiches techniques ou témoignages clients.

Une cérémonie prestigieuse, un moment fédérateur

La cérémonie des “CNOL d’Or” aura lieu le samedi 11 octobre 2025 en soirée, dans le cadre du congrès. En plus des trophées physiques remis, les lauréats bénéficieront d’une mise en avant presse, d’une visibilité dans le magazine MAROC OPTIQUE, et d’un label digital à apposer sur leur communication.

“Le CNOL d’Or, c’est l’occasion de saluer le talent marocain, de créer des vocations, et de construire une culture de l’excellence dans notre secteur” – Membre du comité CNOL

LE CNOL D'OR

CÉLÉBRONS L'EXCELLENCE EN OPTIQUE!



ÉDITION 2025

**UN JURY DE 7 EXPERTS POUR DISTINGUER
LES TALENTS DE L'OPTIQUE AU MAROC**

À L'OCCASION DE LA JOURNÉE MONDIALE DE LA VUE

RABAT 10-12 OCT 2025

2^{ÈME ÉDITION}

CONGRÈS NATIONAL D'OPTIQUE LUNETTERIE

En partenariat avec:



CENTRE D'ACCUEIL ET DE CONFÉRENCES

FM6ÉDUCATION

AV. ALLAL AL FASSI RABAT - À COTÉ DE L'HÔPITAL CHEIKH ZAID



INSCRIPTION
WWW.CNOL.MA