



BIOMETRIC
INTELLIGENT
GLASSES



TAKE YOUR VISION TO THE NEXT LEVEL *

B.I.G. NORM™ biometric lenses —
leveraging the power of AI for
advanced individualisation

*Compared to traditional prescription lenses

R
RODENSTOCK
Because every eye is different

A woman with voluminous, curly brown hair and blue-rimmed glasses is smiling warmly. She is wearing a light-colored, ribbed V-neck top. The background is a soft-focus outdoor scene with green foliage and a white pillar.

INDO

VS Maxima

La perfection visuelle

NUMÉRO 62 SOMMAIRE



04
CNOL D'OR 2025
MOHAMED ZAID, OPTICIEN
DE L'ANNÉE 2025

**NOUVELLE
GÉNÉRATION
D'OPTICIENS :
ENTRE AMBITION
ENTREPRENEURIALE
ET EXIGENCE
SCIENTIFIQUE**

10



16
LE VISAGISTE EN
OPTIQUE : L'OPTICIEN
VISAGISTE,
UN PROFIL À
PERFECTIONNER

14
OPTIQUE EN AFRIQUE:
DYNAMIQUES
RÉGIONALES,
ÉVÉNEMENTS
PANAFRICAINS



18
ENTRETIEN: MANAL
BENMMAN
UNE NOUVELLE
GÉNÉRATION
D'OPTICIENNES
ENGAGÉES

HOMMAGE ET DISPARITION



C'est avec une profonde tristesse que nous avons appris le décès de notre ami Patrick Vidal, fondateur de Christyl Production.

Figure respectée et appréciée du secteur, Patrick laissera le souvenir d'un homme passionné et d'un partenaire fidèle pour de nombreux professionnels. L'équipe de la revue, aux côtés de la communauté des opticiens, prie pour que Dieu ait son âme. Nous présentons nos plus sincères condoléances à sa famille, à ses proches ainsi qu'à tous ses collaborateurs de Christyl Production.

«À Dieu nous appartenons et à Lui nous retournons »

DURABILITÉ : L'OPTIQUE PASSE AU VERT



Le secteur amorce sa transition écologique avec des solutions concrètes pour réduire l'empreinte carbone en boutique.

* Matériaux biosourcés : L'acétate de cellulose traditionnel laisse place à des polymères dérivés de graines de ricin ou de fibres de bois, 100% biodégradables.

* Économie circulaire : De nouveaux programmes de recyclage des verres de présentation (ceux qui sont jetés lors du montage) voient le jour pour transformer ces déchets plastiques en nouveaux objets du quotidien ou en pièces de montures.

CONTACTOLOGIE : VERS DES LENTILLES BIO-ACTIVES



La lentille de contact ne sert plus uniquement à voir, elle devient un vecteur de santé.

* Délivrance de principes actifs : Des recherches cliniques valident l'usage de lentilles capables de diffuser progressivement des agents antiallergiques ou hydratants, éliminant ainsi le besoin de collyres répétés durant la journée.

* Filtres sélectifs : Intégration de molécules photochromiques nouvelle génération au cœur de la matrice de la lentille, offrant une protection dynamique contre la lumière bleue nocive et l'éblouissement solaire, sans altérer la perception des couleurs.

ÉVÈNEMENT : LE CNOL 2026 EN MARCHÉ



Le compte à rebours est lancé. Après le succès retentissant de l'édition précédente à Rabat, les préparatifs du Congrès National d'Optique Lunetterie (CNOL) 2026 battent déjà leur plein. Ce rendez-vous, devenu le pivot de la formation continue au Maroc, promet une édition de rupture sous le signe de l'excellence et de la convergence technologique. Une synergie historique : Perspective Events & l'AMO

Le succès de l'organisation repose sur un partenariat solide et pérenne entre la société organisatrice, Perspective Events, et l'Association Marocaine des Opticiens (AMO).

* Le rôle de l'organisateur : Sous la direction de son comité de pilotage, Perspective Events mobilise les ressources logistiques et industrielles pour faire du Maroc un hub régional de l'optique, attirant exposants internationaux et experts de haut vol.

* L'expertise de l'AMO : Sous l'impulsion de son président, l'association veille à ce que le contenu scientifique réponde aux besoins réels du terrain. L'accent est mis sur l'encadrement des jeunes diplômés et la mise en place de programmes de perfectionnement conjoints.

PERSPECTIVES : CE QUI ATTEND LES PROFESSIONNELS

Le CNOL 2026 ne sera pas qu'une simple exposition, mais un véritable laboratoire de la vision.

1. La consécration des «Trophées de l'Excellence»

Fort du lancement des distinctions nationales lors des éditions précédentes, le congrès 2026 prévoit d'amplifier la remise de prix récompensant :

* L'innovation technologique en magasin.

- L'engagement éco-responsable.

-Le «Jeune Talent» de l'année.

2. Un programme scientifique «Hands-on»

Le partenariat AMO-Media Optique mise sur une interactivité accrue. Le programme prévoit :

- Masterclass intensives : Des sessions en petits groupes sur l'optométrie clinique et la contactologie de spécialité.

-Coopération Sud-Sud : Dans la lignée des conventions signées avec les partenaires africains (notamment le Sénégal), le CNOL 2026 renforcera sa dimension continentale.

L'ENGAGEMENT SOCIAL AU CŒUR DU CONGRÈS

Au-delà de l'aspect commercial, le binôme organisateur réaffirme sa vocation citoyenne. En amont du congrès, une série de caravanes médicales scolaires est déjà programmée dans plusieurs régions du Royaume. Ces actions de dépistage gratuit, soutenues par les partenaires du congrès, visent à équiper les élèves en difficulté visuelle, rappelant que l'opticien est, avant tout, un acteur de santé publique de proximité.



Au-delà de l'innovation technologique et des conférences scientifiques, le Congrès National d'Optique Lunetterie (CNOL) 2026 s'affirme cette année comme un vecteur de solidarité nationale. Sous l'impulsion de l'Association Marocaine des Opticiens (AMO) et de la société organisatrice, une collaboration stratégique a été scellée avec l'Association Achifaa, référence du milieu associatif médical au Maroc, pour transformer l'élan du congrès en actions concrètes sur le terrain.

Une alliance tripartite au service du citoyen

Cette initiative repose sur un modèle de coopération inédit entre trois piliers du secteur :

1. L'AMO et l'Association Achifaa : Coordination des caravanes médicales et mobilisation d'opticiens bénévoles pour les examens de réfraction en zones rurales et périurbaines.
2. Les Fabricants de Verres : Engagement massif des laboratoires nationaux qui font don de milliers de verres correcteurs de haute qualité.
3. Les Fournisseurs de Montures : Mise à disposition de stocks dédiés pour permettre aux bénéficiaires de choisir des équipements dignes, esthétiques et durables.

«Une Vue pour Tous» : Les Caravanes de Pré-Congrès

Dès le premier trimestre 2026, une série de caravanes sociales a été déployée à travers les différentes régions du Royaume. L'objectif est clair : lutter contre l'abandon scolaire lié aux troubles de la vision. Grâce à l'expertise clinique des membres de l'AMO et à la logistique d'Achifaa, des milliers d'enfants issus de milieux défavorisés bénéficient d'un dépistage complet. Lorsque le besoin est identifié, le dossier est instantanément pris en charge par les fournisseurs partenaires pour une livraison d'équipement gratuit lors d'une cérémonie symbolique.

Un impact mesurable et durable

L'édition 2026 innove également par la création d'un fonds de solidarité permanent alimenté par une fraction des droits d'inscription au congrès. Ce fonds permettra de financer des opérations chirurgicales de la cataracte pour les populations nécessiteuses, en partenariat avec les structures ophtalmologiques affiliées à Achifaa.

«Le CNOL n'est pas seulement un congrès professionnel ou une vitrine commerciale, c'est le moment où notre profession rend au citoyen marocain ce qu'elle a de plus précieux : son savoir-faire et sa générosité.» – Ouail Ouahi, Président du comité d'organisation du Cnol

CNOL D'OR 2026 : L'EXCELLENCE EN OPTIQUE DÉPLOIE SES AILES

Après le succès retentissant de la première édition en 2025, qui a posé les jalons d'une reconnaissance solennelle des talents du secteur, le comité d'organisation du Congrès National d'Optique Lunetterie (CNOL) annonce une édition 2026 sous le signe de l'ambition et du rayonnement international.

Une impulsion stratégique : Coordination et Expertise

Pour porter ce projet à un nouveau sommet, le comité s'appuie sur un duo de choc dont la complémentarité assure à l'événement une rigueur scientifique et une fluidité organisationnelle exemplaires :

Mme Wassila Saidi (Coordination Générale) : Architecte de l'événement, elle insuffle cette année une dynamique axée sur le "networking" de haut niveau et l'expérience immersive. Son rôle est de faire du CNOL d'Or bien plus qu'une remise de prix : un véritable hub d'influence pour les décideurs de l'optique.

Mr Aziz Chiboub (Président du Jury) : Figure emblématique de la profession, il reconduit sa mission à la tête d'un jury d'experts pluridisciplinaires. Son objectif pour 2026 : renforcer la transparence des critères de sélection et introduire des catégories tournées vers l'avenir, notamment l'innovation digitale et l'optométrie de spécialité.

Le Rayonnement : Vers un "Label de Qualité" National

L'édition 2026 ne se contente pas de célébrer les succès passés ; elle vise à transformer le trophée du CNOL d'Or en un véritable label de référence pour le consommateur marocain.

"Remporter un CNOL d'Or doit devenir, pour un opticien ou un industriel, le gage ultime de confiance et de modernité auprès du grand public", souligne-t-on au sein du comité.

Les Nouveautés attendues pour 2026

Le comité d'organisation réfléchit déjà à plusieurs axes d'évolution pour amplifier l'impact de l'événement :

1. L'Ouverture Africaine : Inviter des observateurs et des candidats issus du continent pour faire du Maroc la capitale de l'excellence optique Sud-Sud.
2. Le Prix du Public : Intégrer un vote numérique pour permettre aux porteurs de lunettes de plébisciter leur "Opticien de proximité" ou leur "Monture coup de cœur".
3. Focus Recherche : Une nouvelle distinction dédiée aux travaux académiques et aux innovations en santé visuelle développées au Maroc.



CNOL D'OR 2025

MOHAMED ZAID, OPTICIEN DE L'ANNÉE 2025

L'excellence professionnelle au service de la vision



Le CNOL D'Or – Opticien de l'Année 2025 a été attribué à Zaid Mohamed, consacrant ainsi un parcours remarquable, construit sur plus d'une décennie de pratique, une solide formation scientifique et un engagement constant en faveur de la qualité des soins visuels. Cette distinction prestigieuse, décernée lors du Congrès National d'Optique Lunetterie, récompense un professionnel dont l'exigence, l'éthique et la vision du métier font aujourd'hui référence.

Opticien-optométriste expérimenté, Zaid Mohamed totalise plus de 12 ans d'exercice dans le domaine de l'optique. Diplômé de l'Institut Supérieur Maghrébin d'Optique et d'Optométrie (ISMO-O) de Casablanca, il s'est distingué très tôt par son sérieux et sa rigueur académique. Son parcours est également marqué par l'obtention d'un diplôme de pharmacien à l'Université Libre de Bruxelles, un atout rare qui enrichit son approche globale de la santé visuelle et témoigne d'une culture scientifique approfondie.

Installé à Casablanca depuis 2013, Zaid Mohamed est le fondateur et gérant de ZAID OPTIC, un magasin devenu au fil des années une adresse reconnue dans la capitale économique. Il y développe une pratique fondée sur la précision des examens de vue, la qualité des équipements proposés et surtout un accompagnement personnalisé de chaque client. Pour lui, l'optique ne se limite pas à la vente de lunettes : elle repose avant tout sur l'écoute, le diagnostic juste et l'adaptation la plus fidèle possible aux besoins visuels et au mode de vie de chaque patient.

Sa maîtrise des examens de vue, de l'adaptation des verres correcteurs et des lentilles de contact, combinée à une parfaite connaissance du montage, de l'ajustage et de la réparation des lunettes, lui permet d'assurer un service complet et cohérent. À cela s'ajoute une gestion rigoureuse de son point de vente, incluant le suivi administratif, la relation avec les mutuelles et l'organisation interne du magasin, faisant de ZAID OPTIC un modèle d'efficacité et de professionnalisme.

Mais ce qui distingue particulièrement Zaid Mohamed, c'est sa conscience professionnelle, qu'il considère comme un engagement personnel quotidien. Rigueur, honnêteté, sens des responsabilités et souci du travail bien fait sont les valeurs qui guident son exercice, même en l'absence de toute contrainte extérieure. À ces qualités s'ajoute un véritable esprit d'équipe, essentiel selon lui à la réussite et à la pérennité de toute structure professionnelle.

Parallèlement à son activité en magasin, le lauréat du CNOL D'Or 2025 s'investit également dans des actions sociales et solidaires, notamment à travers sa participation à plusieurs caravanes médico-sociales. Ces initiatives traduisent sa volonté de mettre son expertise au service des populations les plus vulnérables et de contribuer, à son échelle, à l'amélioration de l'accès aux soins visuels.

En lui décernant le titre d'Opticien de l'Année 2025, le jury du CNOL a tenu à saluer non seulement un parcours professionnel exemplaire, mais aussi une vision moderne et responsable du métier d'opticien-optométriste. Zaid Mohamed incarne une profession en constante évolution, tournée vers l'excellence, l'innovation et l'humain.

Ce CNOL D'Or vient ainsi consacrer un homme de terrain, passionné par son métier, et constitue une reconnaissance méritée pour un professionnel dont l'engagement contribue activement au rayonnement de l'optique marocaine.

Cette distinction du CNOL D'Or – Opticien de l'Année 2025 vient également reconnaître la constance et la cohérence d'un parcours bâti dans la durée. À travers son travail quotidien, Zaid Mohamed a su allier savoir-faire technique, sens du service et capacité d'adaptation aux évolutions du métier. Dans un contexte où l'optique connaît de profondes mutations, il a toujours fait le choix de privilégier la qualité des soins visuels, l'investissement dans des équipements fiables et la formation continue, afin d'offrir à sa clientèle des solutions à la fois performantes, durables et personnalisées.

L'opticien face à la révolution technologique : compétences, investissements et nouveaux modèles économiques



La profession d'opticien connaît aujourd'hui l'une des mutations les plus profondes de son histoire. Portée par l'innovation technologique, la digitalisation et l'évolution des attentes des patients, cette transformation impose aux professionnels de repenser à la fois leurs compétences, leurs investissements et leur modèle économique. Loin d'être une contrainte,

cette révolution peut devenir un puissant levier de croissance pour les opticiens qui sauront l'anticiper.

De nouvelles compétences au cœur du métier

L'opticien moderne n'est plus uniquement un expert en correction visuelle et en équipement optique. Il devient un professionnel polyvalent,

capable de maîtriser des outils technologiques avancés, d'interpréter des données numériques et d'accompagner le patient dans un parcours de soins de plus en plus sophistiqué.

La montée en puissance des équipements connectés, des logiciels d'analyse visuelle et des solutions basées sur l'intelligence artificielle exige une montée en compétences continue. Formation initiale renforcée, formation continue, auto-apprentissage et participation à des événements professionnels deviennent indispensables pour rester compétitif. Le CNOL 2025 s'inscrit précisément dans cette dynamique, en offrant aux opticiens un cadre structuré pour se former et échanger.

Investir intelligemment : un choix stratégique

La question de l'investissement est centrale dans cette transformation. Équipements de mesure de haute précision, systèmes de gestion intégrés, outils de communication digitale ou encore solutions d'optimisation du parcours client représentent des coûts importants pour les magasins d'optique.

Cependant, ces investissements doivent être envisagés comme des leviers de performance à moyen et long terme. Un équipement technologique bien choisi permet d'améliorer la qualité du service, de réduire les délais, d'augmenter la satisfaction client et, in fine, de renforcer la rentabilité du point de vente. L'enjeu pour l'opticien est donc de faire des choix éclairés, adaptés à la taille de sa structure, à sa clientèle et à son positionnement.

Vers de nouveaux modèles économiques

La révolution technologique entraîne également l'émergence de nouveaux modèles économiques dans l'optique-lunetterie. Le magasin ne se limite plus à un lieu de vente,

mais devient un espace d'expérience, de conseil et de suivi.

Les services à valeur ajoutée – bilans visuels approfondis, accompagnement personnalisé, abonnements de suivi, services digitaux – prennent une place croissante dans l'offre des opticiens. Cette diversification permet de réduire la dépendance aux marges sur les produits et de renforcer la fidélisation des clients.

La relation client au centre de la stratégie

Malgré l'omniprésence de la technologie, l'humain reste au cœur du métier d'opticien. Les outils numériques ne remplacent pas la relation client, ils la renforcent. Une meilleure connaissance des besoins, une communication plus fluide et un suivi personnalisé contribuent à instaurer une relation de confiance durable. L'opticien de demain sera celui qui saura conjuguer expertise technique, maîtrise technologique et sens du relationnel. La technologie devient alors un moyen de valoriser le savoir-faire humain, et non de le supplanter.

Anticiper pour rester compétitif

Face à cette révolution, l'inaction n'est plus une option. Les opticiens qui tardent à s'adapter risquent de perdre en attractivité et en compétitivité. À l'inverse, ceux qui anticipent ces évolutions peuvent se positionner comme des acteurs innovants, capables de répondre aux attentes d'une clientèle de plus en plus informée et exigeante.

La révolution technologique est en marche. Elle redéfinit le métier d'opticien, non pas en le déshumanisant, mais en lui offrant de nouvelles perspectives de développement et de valorisation.

Créer, structurer et pérenniser son magasin d'optique en 2026 : erreurs à éviter et leviers de croissance



Ouvrir ou développer un magasin d'optique ne se résume plus aujourd'hui à un simple projet commercial. Dans un environnement concurrentiel, réglementé et en constante évolution technologique, l'entrepreneuriat optique exige une vision stratégique claire, une gestion rigoureuse et une capacité permanente d'adaptation.

De l'idée au projet structuré

La réussite d'un magasin d'optique commence bien avant l'ouverture des portes. Étude de marché, choix de l'emplacement, définition du positionnement et analyse de la concurrence sont des étapes fondamentales souvent sous-estimées. Trop de projets échouent par manque de préparation ou par une copie de modèles existants sans réelle différenciation.

L'opticien-entrepreneur doit aujourd'hui penser son magasin comme une marque à part entière, avec une identité claire, une promesse client lisible et une stratégie cohérente. Le choix du concept généraliste, premium, spécialisé, orienté santé visuelle ou expérience client conditionne l'ensemble des décisions futures.

Choix juridiques et gestion financière

Le cadre juridique et fiscal constitue un pilier de la pérennité de l'entreprise. Entre personne physique et personne morale, chaque option présente des avantages et des contraintes qu'il convient d'analyser avec des professionnels compétents. Une mauvaise structuration juridique peut freiner le développement, compliquer l'accès au financement ou exposer l'entrepreneur à des risques inutiles.

La gestion financière reste également un point de vigilance majeur. Maîtrise des charges, gestion des stocks, suivi de la trésorerie et anticipation des investissements sont essentiels pour assurer la stabilité du magasin. L'erreur la plus fréquente consiste à surinvestir dès le départ sans visibilité claire sur le retour sur investissement.

Se différencier pour durer

Dans un marché de plus en plus concurrentiel, la différenciation devient une nécessité. Elle passe par la qualité du conseil, l'expertise technique, l'expérience en magasin, mais aussi par la communication et la relation client.

Les opticiens qui réussissent sont ceux qui créent une véritable proximité avec leur clientèle, en misant sur le suivi, la pédagogie et la confiance. La digitalisation, lorsqu'elle est bien utilisée, permet de renforcer cette relation et d'optimiser l'organisation interne.

Anticiper l'évolution du métier

Entreprendre en optique en 2026, c'est accepter que le métier évolue rapidement. Les opticiens doivent intégrer dès aujourd'hui les transformations technologiques, réglementaires et sociétales qui impacteront leur activité demain.

Le rôle du management et des ressources humaines

Au-delà des aspects techniques et financiers, le facteur humain joue un rôle déterminant dans la réussite d'un magasin d'optique. Recruter, former et fidéliser une équipe compétente nécessite des compétences managériales souvent nouvelles pour l'opticien-entrepreneur. Leadership, organisation du travail, motivation et transmission des valeurs de l'entreprise sont autant d'éléments qui influencent directement la qualité du service et la performance globale du point de vente. Un bon manager sait créer un climat de confiance, encourager la montée en compétences et instaurer une culture orientée client.

Entre innovation et responsabilité professionnelle

L'innovation ne se limite pas aux équipements ou aux outils digitaux. Elle concerne également la manière d'exercer le métier, d'accompagner le patient-client et de s'inscrire dans une démarche éthique et responsable. L'opticien d'aujourd'hui est appelé à conjuguer performance économique et responsabilité professionnelle, en plaçant la santé visuelle au cœur de son projet entrepreneurial. Cette approche durable, fondée sur la qualité, la transparence et l'engagement, constitue un véritable levier de différenciation et un gage de crédibilité à long terme.

La formation continue, la veille professionnelle et la participation à des événements structurants comme le CNOL constituent des leviers essentiels pour rester compétitif et pérenniser son entreprise.



L'ASSOCIATION MAROCAINE
DES OPTICIENS

Organise

OPTIC DAYS

6^{eme} Edition

Sous le thème :

VISION VERS L'AVENIR

SPONSOR OFFICIEL

INDO



L'ASSOCIATION MAROCAINE
DES OPTICIENS

Organise

OPTIC DAYS

6^{ème} Edition

Sous le thème :

VISION VERS L'AVENIR

15h30 - 16h00	Accueil
16h00 - 16h15	Optic Days 6 Editions d'Innovations et de Partages
16h15 - 16h35	Mon Projet, Mon Avenir « Mr Habib Raich Président de l'AMO »
16h35 - 17h00	Entrepreneurial skills « Mme Imane Douzi Directrice de la Cité D'Innovation Souss Massa »
17h00 - 17h30	Vision et Technologie By INDO
17h30 - 18h00	Atelier Pratique : Le VR est l'avenir des progressifs - INDO
18h00	Cocktail Dinatoire

SPONSOR OFFICEL

INDO

PARTENAIRE :

مدينة الابتكار
CITE
DE L'INNOVATION
سوس ماسة **SOUSS MASSA**

PARTENAIRE :

مدينة الابتكار
CITE
DE L'INNOVATION
سوس ماسة **SOUSS MASSA**

Samedi le 07 février 2026 à 15h00
Cité de l'innovation Souss Massa Agadir

Nouvelle génération d'opticiens marocains : entre ambition entrepreneuriale et exigence scientifique



Une nouvelle génération d'opticiens marocains est en train de redessiner les contours de la profession. Plus formés, plus connectés et plus ambitieux, ces jeunes professionnels abordent le métier avec une vision renouvelée, à la fois scientifique, entrepreneuriale et résolument tournée vers l'avenir. Leur émergence marque une rupture progressive avec les modèles traditionnels, sans pour autant renier les fondamentaux de la santé visuelle.

Des parcours de formation plus structurés

Contrairement aux générations précédentes, les nouveaux opticiens bénéficient aujourd'hui de parcours de formation plus complets et plus diversifiés. Les cursus intègrent désormais des enseignements approfondis en optométrie, contactologie, basse vision, mais aussi en gestion, communication et nouvelles technologies.



INDO

o natural
**SuperClear
Zero**

La clarté sans compromis
Des verres antireflets
à effet invisible

Maintenant avec
**Zero
Adhérence
Surface**

Cette évolution permet aux jeunes opticiens d'aborder leur métier avec une approche globale, combinant rigueur scientifique et sens stratégique. Ils sont plus à l'aise avec les outils numériques, les équipements de dernière génération et les nouveaux modes de communication, ce qui facilite leur intégration dans un environnement professionnel en constante mutation.

Une ambition entrepreneuriale assumée

Pour cette nouvelle génération, l'installation ne se limite plus à l'ouverture d'un simple point de vente. Beaucoup aspirent à créer de véritables concepts de magasins, avec une identité forte, une expérience client différenciante et une stratégie claire.

Le choix de l'emplacement, le design du magasin, la sélection des marques, la qualité du service et la communication digitale sont pensés comme des leviers de positionnement. Cette approche entrepreneuriale témoigne d'une volonté de maîtriser l'ensemble de la chaîne de valeur, de la santé visuelle à la relation client.

Engagement professionnel et associatif

Autre caractéristique marquante : l'implication croissante de ces jeunes opticiens dans la vie professionnelle et associative. Participation aux congrès, engagement dans les associations, contribution aux débats sur l'avenir du métier : ils souhaitent être acteurs du changement plutôt que simples spectateurs.

Les événements structurants comme le CNOL jouent un rôle essentiel dans cette dynamique, en offrant des espaces d'échange, de formation et de visibilité à cette nouvelle génération.

Des défis à relever

Malgré leur dynamisme, ces jeunes professionnels doivent faire face à des défis importants : concurrence accrue, contraintes réglementaires, pression économique et évolution rapide des technologies. La capacité à se former en continu, à s'adapter et à collaborer sera déterminante pour leur réussite.

Au-delà des compétences techniques, cette nouvelle génération d'opticiens développe une approche managériale plus affirmée. Gestion d'équipe, leadership, organisation du travail et culture du service font désormais partie intégrante de leur quotidien. Conscients que la performance d'un magasin repose aussi sur l'humain, ces professionnels investissent dans la formation continue de leurs collaborateurs et dans la création d'un climat de travail motivant et structuré.

Cette évolution des mentalités contribue à repositionner l'opticien comme un véritable chef d'entreprise de santé visuelle. En conciliant expertise scientifique, sens commercial et management moderne, ces profils incarnent une profession en pleine maturité, capable de répondre aux exigences économiques tout en préservant la qualité des soins et la relation de confiance avec le patient.

Une profession en pleine mutation

En conjuguant ambition entrepreneuriale et exigence scientifique, cette nouvelle génération contribue activement à moderniser l'image de l'opticien au Maroc. Elle incarne un métier plus structuré, plus crédible et plus en phase avec les attentes des patients et des consommateurs.



NOVA UHD

ULTRA HD CLARITY

PROGRESSIVE LENSES

POWERED BY



VARIABLE
INSET & MFH



DIGI CONTOUR
TECHNOLOGY



MULTI ASPHERIC
TECHNOLOGY



MAXIVIEW



DIGITAL
PROFILE



LIFESTYLE
PERSONALISATION



SLIMTECH



BINOCULAR
BALANCING
SYSTEM



ABERRATION
FILTER SYSTEM 2.0



OPTIREAL



Aaboud Negoce

Aaboud Negoce est spécialisé dans la distribution de verres optiques et de solutions optiques premium au Maroc.

Partenaire de Nova Eyewear, nous accompagnons les opticiens avec des produits innovants, performants et un service fiable.

Optique en Afrique : dynamiques régionales, événements panafricains et opportunités de partenariats Sud-Sud



L'optique africaine connaît depuis plusieurs années une évolution notable, portée par une prise de conscience croissante des enjeux de santé visuelle et par le développement progressif des écosystèmes professionnels sur le continent. Dans ce contexte, les dynamiques régionales et les initiatives panafricaines ouvrent de nouvelles perspectives de collaboration et de croissance.

Une demande en santé visuelle en forte progression

La croissance démographique, l'urbanisation accélérée et l'allongement de l'espérance de vie entraînent une augmentation significative des besoins en correction visuelle. Les troubles liés à la scolarité, au travail sur écran et au vieillissement

de la population font de la santé visuelle un enjeu majeur de santé publique en Afrique.

Cette réalité crée des opportunités importantes pour les professionnels de l'optique, mais met également en lumière les défis liés à l'accessibilité, à la formation et à la structuration de la filière.

Structuration progressive de la filière optique

Dans plusieurs pays africains, la profession d'opticien s'organise progressivement autour d'associations, de cadres réglementaires et d'événements professionnels. Les salons, congrès et forums panafricains jouent un rôle clé dans cette structuration, en favorisant le partage d'expériences et la montée en compétence des acteurs locaux.

Des initiatives comme les congrès régionaux et les partenariats interprofessionnels contribuent à renforcer la visibilité et la crédibilité du secteur à l'échelle continentale.

Le Maroc, hub régional de l'optique

Grâce à son expertise, à la qualité de ses formations et à l'organisation d'événements de référence tels que le CNOL, le Maroc s'impose progressivement comme un hub régional de l'optique et de l'optométrie. Il joue un rôle de passerelle entre l'Afrique, l'Europe et le Moyen-Orient.

Cette position stratégique favorise les échanges Sud-Sud, la coopération académique et le développement de projets communs adaptés aux réalités africaines.

Partenariats et perspectives d'avenir

Les partenariats régionaux représentent un levier essentiel pour répondre aux défis communs : formation des professionnels, accès aux équipements, développement de solutions innovantes et adaptées aux contextes locaux. La coopération panafricaine en optique apparaît ainsi comme un facteur clé pour améliorer durablement l'accès aux soins visuels et accompagner le développement économique et social du continent.

Les événements panafricains dédiés à l'optique et à l'optométrie jouent un rôle stratégique dans la mise en réseau des professionnels du continent. Ils favorisent la circulation des savoirs, la découverte de nouvelles technologies et l'émergence de projets communs. Ces rencontres constituent également des plateformes d'influence, permettant de porter collectivement les enjeux de la santé visuelle auprès des décideurs publics et des institutions internationales.

Dans cette dynamique, la coopération Sud-Sud apparaît comme un modèle pertinent et durable. Le partage d'expériences entre pays aux réalités similaires permet de développer des solutions adaptées, pragmatiques et économiquement viables. En s'inscrivant dans cette logique collaborative, l'optique africaine renforce sa capacité à structurer la filière et à améliorer l'accès aux soins visuels pour des millions de personnes.

Dans ce mouvement, les opticiens marocains ont un rôle stratégique à jouer, en partageant leur expertise et en contribuant à l'émergence d'un écosystème africain plus structuré et solidaire.

Le visagiste en optique : l'opticien visagiste, un profil à perfectionner



Longtemps perçu comme un simple complément esthétique au métier d'opticien, le visagisme s'impose aujourd'hui comme une compétence stratégique à forte valeur ajoutée.

À l'heure où la concurrence s'intensifie et où les consommateurs recherchent une expérience personnalisée, l'opticien visagiste devient un acteur clé de la différenciation en magasin. Pourtant, ce profil reste encore insuffisamment structuré et

mérite d'être perfectionné.

Le visagisme : bien plus qu'un choix esthétique

Le visagisme en optique ne se limite pas à associer une monture à une forme de visage. Il repose sur une analyse globale du client : morphologie faciale, carnation, personnalité, style de vie, posture, besoins visuels et attentes psychologiques. Cette approche holistique transforme l'acte de vente en véritable consultation personnalisée.

L'opticien visagiste intervient ainsi à la croisée de la santé visuelle, de l'image de soi et du conseil. En valorisant le visage et en respectant les contraintes optiques, il contribue directement à l'acceptation de l'équipement, au confort du porteur et à sa satisfaction sur le long terme.

Un levier puissant de différenciation commerciale

Dans un marché où les produits tendent à se standardiser, le conseil visagiste constitue un avantage concurrentiel majeur. Le client ne vient plus seulement acheter une paire de lunettes, mais vivre une expérience unique, centrée sur lui.

Les magasins qui intègrent pleinement le visagisme dans leur démarche commerciale constatent une meilleure fidélisation, une montée en gamme plus naturelle et une réduction des retours ou des insatisfactions. Le visagisme permet également de justifier la valeur du conseil et de sortir d'une logique purement tarifaire.

Un profil encore perfectible

Malgré son importance, le visagisme reste parfois abordé de manière empirique, voire intuitive. Beaucoup d'opticiens se revendiquent visagistes sans avoir bénéficié d'une formation approfondie ou structurée.

Perfectionner le profil d'opticien visagiste passe par une formation spécifique, intégrant des notions de morphologie avancée, de colorimétrie, de psychologie du client et de communication. Il s'agit également de développer des compétences relationnelles, indispensables pour instaurer un climat de confiance et accompagner le client dans ses choix.

Formation et professionnalisation : un enjeu majeur
La profession gagnerait à mieux structurer et valoriser cette spécialisation. Intégrer le visagisme dans les cursus de formation, proposer des certifications reconnues et encourager la formation

continue permettraient d'élever le niveau global de pratique.

Des événements professionnels comme le CNOL jouent un rôle essentiel dans cette dynamique, en mettant en avant des ateliers pratiques, des démonstrations et des retours d'expérience autour du visagisme en optique.

Le développement du profil d'opticien visagiste nécessite également une évolution des mentalités, tant chez les professionnels que chez les clients. Reconnaître la valeur du conseil morphologique et esthétique implique de le considérer comme une compétence à part entière, nécessitant du temps, de la formation et une méthodologie rigoureuse. Cette reconnaissance passe aussi par une meilleure communication en magasin, valorisant le rôle du visagiste dans l'accompagnement global du client.

À moyen terme, l'opticien visagiste pourrait devenir une référence incontournable du parcours d'achat en optique. En apportant une réponse personnalisée, cohérente et rassurante, il participe activement à la fidélisation de la clientèle et à la valorisation du métier. Investir dans ce profil, c'est anticiper l'évolution des attentes du consommateur et renforcer durablement la crédibilité et la rentabilité du point de vente.

L'opticien visagiste de demain

L'opticien visagiste de demain sera un professionnel complet, capable de conjuguer expertise technique, sens esthétique et intelligence relationnelle. Dans un environnement de plus en plus technologique, cette dimension humaine et personnalisée constitue un véritable facteur de différenciation.

Perfectionner le profil d'opticien visagiste, c'est investir dans la qualité du service, la satisfaction client et la pérennité économique du magasin. Plus qu'une option, le visagisme s'impose désormais comme une compétence incontournable de l'opticien moderne.

Entretien: Manal Benmman

Une nouvelle génération d'opticiennes engagées



À seulement 24 ans, Manal Benmman incarne une nouvelle génération d'opticiennes engagées, dynamiques et tournées vers l'avenir. Entre passion pour la santé visuelle, engagement associatif, implication médiatique et entrepreneuriat, son parcours se distingue par sa richesse et sa cohérence. Fondatrice de son magasin d'optique Naturelle Vision à Marrakech, membre active de la CNOL Media Team, et actrice engagée de la vie citoyenne et professionnelle, Manal nous partage, à travers cette interview, son cheminement, ses convictions et ses ambitions pour le secteur de l'optique au Maroc.

Maroc Optique: Pouvez-vous vous présenter à nos lecteurs ?

Manal Benmman: Je suis Manal Benmman, âgée de 24 ans, opticienne-optométriste, passionnée par la santé visuelle. Je suis également engagée dans le travail associatif depuis 2019, une expérience qui a profondément façonné mon parcours professionnel et personnel.

Maroc Optique: D'où vous vient cet engagement associatif ?

Manal Benmman: Mon engagement est né d'une volonté de contribuer activement à la société, au-delà de mon métier. En 2023, j'ai eu l'opportunité de cofonder une nouvelle structure associative, où j'exerce en tant que fondatrice et vice-présidente. Ces expériences m'ont permis de développer des compétences en gestion de projets, en coordination d'équipes et en leadership, tout en restant étroitement liée au domaine de l'optique.

Maroc Optique: Vous avez également participé à des actions citoyennes importantes...

Manal Benmman: Effectivement. J'ai eu l'honneur de participer à deux visites au Parlement du Royaume du Maroc, ainsi qu'à des rencontres avec l'ensemble des partis politiques du pays. Ces moments ont renforcé mon engagement citoyen et m'ont permis de mieux comprendre les enjeux institutionnels liés à la santé, à la jeunesse et à l'entrepreneuriat.

Maroc Optique: Votre parcours est aussi marqué par une forte ouverture sur l'innovation et le networking.

Manal Benmman: Absolument. J'ai toujours eu une grande envie d'apprendre et de découvrir de nouvelles expériences. J'ai participé à plusieurs événements de networking, notamment Gitex, et j'ai également été membre d'une fondation dédiée aux jeunes entrepreneurs, ce qui m'a permis d'élargir mes compétences et mon réseau professionnel.

Maroc Optique: Vous êtes également impliquée dans la CNOL Media Team. Que vous a apporté cette expérience ?

Manal Benmman: Faire partie de la CNOL Media Team a été une expérience extrêmement enrichissante. Elle m'a permis de participer activement à la couverture médiatique d'événements professionnels, de développer des compétences en communication, en création de contenu et en travail collaboratif, tout en étant au cœur de l'actualité du secteur de l'optique au Maroc.

Maroc Optique: Parlons maintenant de votre projet entrepreneurial.

Manal Benmman: En octobre 2023, j'ai lancé ma propre aventure en ouvrant mon magasin d'optique Naturelle Vision, situé à Marrakech. Ce projet représente l'aboutissement de plusieurs années de formation, d'expérience et d'engagement. Mon objectif est d'y proposer une approche moderne, humaine et personnalisée de l'optique, centrée sur le bien-être visuel et la qualité du service.

Maroc Optique: Quels sont vos objectifs pour l'avenir ?

Manal Benmman: Je souhaite continuer à évoluer en tant que professionnelle de la santé visuelle, développer davantage Naturelle Vision, et poursuivre mon engagement associatif et médiatique. Mon ambition est de contribuer activement à l'évolution du secteur de l'optique au Maroc, tout en restant fidèle à des valeurs de partage, d'innovation et d'engagement citoyen.

CNOL 2025 : « Vision et nouvelles technologies » quand l'innovation redéfinit la pratique optique



À l'heure où les technologies transforment en profondeur l'ensemble des professions de santé, l'optique-lunetterie n'échappe pas à cette mutation accélérée. Le Congrès National d'Optique Lunetterie (CNOL) 2025, placé sous le thème « Vision et nouvelles technologies », s'impose comme un rendez-vous stratégique pour comprendre, anticiper et accompagner ces changements majeurs qui redessinent le métier d'opticien.

Bien au-delà d'un simple effet de mode, l'innovation technologique s'inscrit désormais au cœur du parcours visuel, de la prévention au suivi du patient, en passant par l'équipement,

le conseil et la relation client. Le CNOL 2025 ambitionne ainsi de créer un espace de réflexion, d'échange et de formation autour de ces nouvelles pratiques, dans un contexte où les exigences des patients évoluent aussi vite que les outils mis à disposition des professionnels.

Une transformation profonde du parcours visuel

L'un des premiers bouleversements induits par les nouvelles technologies concerne le parcours visuel lui-même. Les équipements de mesure de dernière génération offrent aujourd'hui une précision inédite, permettant des examens plus rapides, plus fiables et mieux adaptés aux besoins individuels des patients. La digitalisation des examens visuels, l'intégration de logiciels d'analyse avancée et

l'exploitation intelligente des données ouvrent la voie à une prise en charge plus personnalisée. Cette évolution modifie profondément la relation entre l'opticien et son client-patient. L'opticien n'est plus seulement un technicien de l'équipement visuel, mais devient un véritable acteur de santé de proximité, capable d'expliquer, d'interpréter et de valoriser les données issues de ces nouvelles technologies. Le conseil gagne en crédibilité, en pédagogie et en valeur ajoutée.

Intelligence artificielle et outils connectés : une réalité en marche

L'intelligence artificielle (IA) s'impose progressivement dans l'univers de l'optique, notamment dans l'aide au diagnostic, l'analyse des comportements visuels et l'optimisation des parcours clients. Sans remplacer l'expertise humaine, ces outils viennent renforcer la capacité de l'opticien à proposer des solutions adaptées, rapides et cohérentes.

Parallèlement, les dispositifs connectés – lunettes intelligentes, équipements de suivi visuel, applications de prévention – participent à une nouvelle approche de la vision, plus proactive et continue. Le CNOL 2025 mettra en lumière ces innovations, tout en ouvrant le débat sur leur intégration raisonnée dans la pratique quotidienne des opticiens marocains.

Digitalisation des points de vente : opportunité ou contrainte ?

La transformation technologique touche également le point de vente lui-même. Logiciels de gestion intégrée, prise de rendez-vous en ligne, essai virtuel, communication digitale, CRM avancé : autant d'outils qui redéfinissent l'expérience client en magasin.

Pour de nombreux opticiens, cette digitalisation représente une opportunité majeure de différenciation et de fidélisation. Elle permet d'améliorer l'organisation interne, d'optimiser les stocks, de mieux connaître sa clientèle et de proposer une expérience plus fluide et plus

moderne. Toutefois, elle soulève également des questions légitimes en matière d'investissement, de formation et d'adaptation des équipes.

Le CNOL 2025 se positionne ainsi comme un espace de partage d'expériences, où les professionnels pourront confronter leurs pratiques, découvrir des solutions concrètes et identifier les modèles les plus adaptés à leur réalité économique.

Former aujourd'hui l'opticien de demain

Face à cette accélération technologique, la question de la formation devient centrale. L'appropriation des nouveaux outils ne peut se faire sans un accompagnement pédagogique structuré. Le CNOL 2025 entend répondre à cet enjeu à travers des conférences, ateliers et masterclass dédiés aux nouvelles technologies, à leur usage pratique et à leur rentabilité.

Former, c'est aussi rassurer. Beaucoup d'opticiens s'interrogent sur la place de l'humain dans un environnement de plus en plus technologique. Le congrès rappelle que la technologie n'a de sens que si elle est mise au service du patient et valorisée par l'expertise du professionnel.

CNOL 2025 : un rendez-vous structurant pour la profession

En choisissant le thème « Vision et nouvelles technologies », le CNOL 2025 affirme sa volonté d'accompagner la profession dans une transition incontournable. Il ne s'agit pas seulement de présenter des innovations, mais de proposer une lecture stratégique de leur impact sur le métier, l'économie des magasins et la relation patient.

Dans un contexte marocain et africain en pleine évolution, le CNOL se positionne comme un catalyseur d'idées, de compétences et de partenariats. Plus que jamais, il s'impose comme un événement structurant pour les opticiens qui souhaitent anticiper l'avenir, renforcer leur expertise et inscrire leur pratique dans une dynamique durable et innovante.

 eye five



NEW MOON
SUN



CNOL D'OR 2025

L'EXCELLENCE EN OPTIQUE



RABAT 09-10 OCT 2026

À L'OCCASION DE LA JOURNÉE MONDIALE DE LA VUE

3 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.APP.CNOL.MA