



B.I.G. NORM™

ERGO® LENSES

NEAR VISION LENSES
FOR RELAXED VISION

R
RODENSTOCK
Because every eye is different

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

NUMÉRO 63 SOMMAIRE

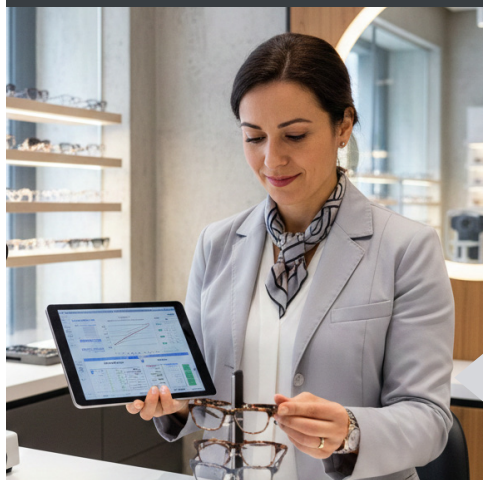
04

**OUAIL OUAHI & HABIB
RAICH: DEUX PARCOURS,
UNE MÊME VISION DE
L'OPTIQUE.**



**OPTIQUE ET SANTÉ
VISUELLE: VERS UNE
RECONNAISSANCE
RENFORCÉE DE
L'OPTICIEN?**

08



12

**COMPÉTENCES DE
DEMAIN : VERS UN
OPTICIEN EXPERT,
POLYVALENT ET
STRATÉGIQUE**

10

**L'OPTICIEN DANS
LE SYSTÈME DE
SANTÉ : ENJEUX
RÉGLEMENTAIRES
ET PERSPECTIVES
D'INTÉGRATION**

20

**ENTRETIEN:
SANAE AMER
UNE NOUVELLE
GÉNÉRATION
D'OPTICIENNES
ENGAGÉES**



OPTIC DAYS – 6 ÈME ÉDITION



Vision vers l'avenir : former, inspirer et projeter la nouvelle génération d'opticiens

Le samedi 7 février 2026, l'Association Marocaine des Opticiens (AMO) a organisé la 6^{ème} édition des Optic Days à la Cité de l'Innovation Souss Massa à Agadir, sous le thème évocateur : « Vision vers l'avenir ».

Un thème porteur de sens, en parfaite adéquation avec les mutations technologiques et entrepreneuriales que connaît aujourd'hui le secteur de l'optique.

Une édition tournée vers la jeunesse

Cette 6^{ème} édition a rassemblé 93 bénéficiaires, principalement des étudiants et de nouveaux lauréats opticiens, venus renforcer leurs compétences et affiner leur projection professionnelle.

Plus qu'un simple événement scientifique, Optic Days 6 s'est positionné comme un véritable tremplin vers l'avenir. L'objectif était clair : accompagner la nouvelle génération dans la construction de projets solides, innovants et adaptés aux exigences du marché.

Un programme riche et inspirant

La rencontre a débuté par une allocution d'ouverture, suivie d'une rétrospective des six éditions d'Optic Days, mettant en lumière l'évolution du concept et son impact croissant au sein de la profession.

Parmi les moments forts :

- * « Mon Projet, Mon Avenir », intervention de M. Habib Raich, Président de l'AMO, qui a partagé sa vision stratégique pour les jeunes opticiens et souligné l'importance de l'engagement, de la formation continue et de l'audace entrepreneuriale.

- * « Entrepreneurial Skills », animée par Mme Imane Douzi, Directrice de la Cité d'Innovation Souss Massa, qui a mis l'accent sur les compétences clés nécessaires pour transformer une idée en projet viable : leadership, gestion, innovation et adaptation.

- * « Vision et Technologie » présentée par le **sponsor officiel INDO**, illustrant les avancées technologiques qui façonnent l'optique moderne.

- * Un atelier pratique consacré au VR (Verres Progressifs), démontrant concrètement comment l'innovation technologique redéfinit la qualité de prise en charge visuelle.

La journée s'est clôturée par un cocktail dînatoire favorisant les échanges, le networking et la création de synergies entre étudiants, jeunes professionnels et partenaires.

Une immersion dans l'écosystème de l'innovation

Moment particulièrement apprécié : la visite du laboratoire de recherche de la Cité de l'Innovation. Cette immersion a permis aux participants de découvrir les infrastructures dédiées à la recherche appliquée, à l'expérimentation technologique et à l'accompagnement des porteurs de projets innovants.

Pour de nombreux jeunes opticiens, cette visite a ouvert de nouvelles perspectives : collaboration interdisciplinaire, développement de solutions locales, digitalisation des services optiques et intégration des nouvelles technologies dans la pratique quotidienne.

Former aujourd'hui pour transformer demain

À travers cette 6^{ème} édition, l'AMO confirme sa volonté de préparer activement l'avenir de la profession. En plaçant la jeunesse, l'innovation et l'entrepreneuriat au cœur de son action, l'association renforce son rôle d'acteur structurant du secteur optique au Maroc. Optic Days 6 n'a pas seulement parlé d'avenir : elle a contribué à le construire.

DE OUARZAZATE À MARRAKECH : UNE CARAVANE DU SAVOIR ET DE L'AMBIITION PORTÉE PAR LA FONDATION « BASRIYAT ANNAKHIL »



Dans le silence de l'aube, alors que le matin respirait une détermination sans faille, la caravane de la Fondation « Basriyat Annakhil » s'est élancée du cœur de la ville de Ouarzazate en direction de la ville ocre, Marrakech. Ce voyage ne fut pas un simple déplacement géographique, mais un véritable parcours d'élargissement des horizons, transformant l'ambition en réalité concrète.

Traversant les reliefs majestueux des montagnes de l'Atlas, dont les sommets se paraient d'un manteau immaculé de neige, l'équipe a avancé au cœur d'un décor naturel grandiose. Le bleu profond du ciel s'y mêlait à la pureté éclatante des cimes enneigées, composant un tableau d'une beauté saisissante. Entre les virages escarpés et la solennité des paysages, les membres de la caravane ont puisé dans la solidité des roches le sens de la persévérance, et dans la blancheur de la neige la symbolique des nouveaux départs. Le chemin lui-même s'est révélé être une école avant même l'arrivée.

À Marrakech, où le parfum de l'histoire épouse le dynamisme du savoir et du progrès, l'équipe a posé ses valises à la Faculté des Sciences Semlalia, un établissement académique d'exception, unique en Afrique par l'intégration d'une filière dédiée à l'optique. Les salles de cours se sont transformées en véritables laboratoires vivants de formation. Aux côtés des étudiants, l'équipe a pris part à une session de formation spécialisée, comprenant des ateliers pratiques sur les lentilles de contact et le montage des équipements optiques.

Cette immersion avait pour objectif de renforcer les compétences, tout en réduisant l'écart entre l'enseignement universitaire et la réalité du terrain professionnel. Le moment fort de cette rencontre scientifique fut l'encadrement assuré par les experts de la société « OPTY DISTRIBUTION », dont l'expertise a enrichi les échanges et apporté une dimension technique approfondie aux travaux.

Ce rassemblement académique et professionnel s'est conclu par la signature d'une convention de partenariat tripartite historique. Cette alliance stratégique trace une feuille de route ambitieuse pour le développement de la filière optique, le soutien à la formation initiale et l'ouverture d'opportunités de stages pratiques. L'objectif est clair : préparer une nouvelle génération de compétences capables de porter l'avenir du secteur avec professionnalisme et innovation.

Fidèle à son esprit d'ouverture à la culture et à la beauté, la Fondation a également visité le musée « AGM », où savoir et émerveillement se rencontrent. À travers le plus grand télescope du continent africain, l'équipe a voyagé des mémoires terrestres de l'humanité vers les nébuleuses et les astres célestes. Cette expérience a offert un moment unique, mêlant rigueur scientifique et plaisir de la découverte.

Au coucher du soleil, la caravane a poursuivi son périple vers le désert d'Agafay. Sous un ciel étoilé, une soirée exceptionnelle a réuni l'ensemble des membres autour d'un dîner organisé en leur honneur. Portée par les rythmes intemporels de la musique gnaoua, cette parenthèse de sérénité a permis de renforcer les liens fraternels et de renouveler l'énergie collective. Ce moment de détente a effacé la fatigue du travail et ravivé l'esprit d'équipe.

Le dimanche matin, animé par un élan d'ambition sans limites, le groupe a pris de la hauteur lors d'un vol en montgolfière. Suspendus entre ciel et terre, les regards tournés vers l'horizon lointain, les participants ont vécu une expérience symbolique forte, incarnant l'esprit de confiance, de cohésion et de solidarité entre la direction et l'ensemble des collaborateurs.

La clôture du séjour s'est faite autour d'un match de football amical, célébrant l'esprit d'équipe et l'appartenance sincère à une même vision.

L'équipe est revenue à Ouarzazate avec une détermination renforcée, une vision plus claire et un engagement professionnel renouvelé. La qualité de service et la satisfaction des clients demeurent une responsabilité portée avec honneur. Cette caravane n'était pas seulement un voyage ; elle marque le point de départ d'une nouvelle étape, tournée vers un avenir lumineux, guidé par une vision claire et une ambition qui ne connaît ni limite ni renoncement.



Ouail Ouahi & Habib Raich: deux parcours, une même vision de l'optique.



Dans l'histoire de toute profession en transformation, il est des figures qui incarnent plus que d'autres le changement d'époque.

Ouail Ouahi et Habib Raich sont de ceux-là. Leurs profils sont distincts, leurs rôles différents, leurs terrains d'action complémentaires mais une même conviction les anime : l'optique marocaine mérite mieux que l'improvisation, et son avenir se construit collectivement, avec

vision, méthode et engagement durable.

L'un vient du monde de la communication, de l'événementiel et de la presse spécialisée. L'autre exerce au quotidien dans son cabinet d'opticien à Agadir. Et pourtant, leurs chemins se croisent là où se joue vraiment l'avenir du secteur : dans les espaces de dialogue, de formation et de mise en valeur d'une profession qui cherche à prendre toute la place qui lui revient.



INDO

ColorMatic

Des verres solaires qui adaptent la teinte
du verre aux conditions extérieures.

Ouail Ouahi : architecte d'un secteur, bâtisseur de liens

Ouail Ouahi n'est pas opticien. Il est quelque chose d'aussi rare et nécessaire : un passionné de l'optique qui a consacré trente ans de sa vie professionnelle à servir le secteur depuis l'extérieur, avec la lucidité de celui qui observe, analyse et fédère sans les biais de la concurrence commerciale.

Directeur et créateur de Maroc Optique, il a fait de cette revue bien plus qu'un support publicitaire : une véritable tribune sectorielle, un espace de réflexion et de valorisation d'une profession qui manquait d'un miroir dans lequel se projeter. Trente ans de numéros, de dossiers thématiques et de prises de position éditoriales constituent une mémoire vivante et irremplaçable du secteur optique marocain.

Avec la création de l'Optical Roadshow, il a inventé un format itinérant inédit : aller à la rencontre des opticiens dans leurs régions, porter la formation et l'échange là où les professionnels exercent, souvent loin des grands centres de décision. Ce concept, né d'une compréhension fine des réalités géographiques du marché marocain, a permis de créer une dynamique de réseau authentiquement inclusive.

La présidence du Comité d'organisation du CNOL représente l'aboutissement logique de ce parcours. Concevoir et porter le plus grand rendez-vous professionnel du secteur optique au Maroc exige précisément ce qu'Ouail Ouahi a développé au fil des années : connaissance intime des acteurs, capacité de fédération et vision stratégique à long terme.

Habib Raich : l'opticien engagé, de l'officine au mouvement associatif

Habib Raich incarne la figure du praticien de terrain qui ne s'est pas contenté d'exercer son métier avec excellence. Opticien établi à Agadir, il a choisi de mettre son énergie et sa crédibilité au service de l'ensemble de la profession en prenant la présidence de l'AMO (Association Marocaine des Opticiens.)

Son action à la tête de l'AMO repose sur une conviction forte : la représentation professionnelle ne peut pas être abstraite ou déconnectée du terrain. C'est pourquoi il a développé des formats d'événements régionaux qui rapprochent formation, échange et réseau professionnel. Les Optic Days et le Forum de l'Optique qu'il organise régulièrement sont devenus des rendez-vous attendus par les opticiens du Sud du Maroc, incarnant une philosophie simple : pour que la profession avance collectivement, il faut créer des espaces où les professionnels se rencontrent, partagent leurs expériences et construisent des liens qui dépassent la concurrence commerciale.

Deux profils, une dynamique commune

Ce qui unit ces deux trajectoires, c'est une même conviction fondamentale : le secteur optique marocain a les ressources et le dynamisme nécessaires pour s'affirmer comme une référence régionale, à condition de se structurer et d'investir dans ses propres capacités de représentation et de formation. Ouail Ouahi apporte la vision médiatique et événementielle nationale ; Habib Raich apporte la légitimité du praticien et la force de mobilisation associative. Ces portraits croisés ne racontent pas seulement deux réussites individuelles, ils dessinent les contours d'un secteur en train de grandir, porté par des acteurs qui lui consacrent bien plus que leur seul talent professionnel.



DRIVE



LENS FOR
ROUND-THE-CLOCK
DRIVING

POWERED BY


SATIN
Aktiv



DIGI CONTOUR
TECHNOLOGY

DIGI CONTOUR
TECHNOLOGY



BLUE VIOLET*
LIGHT PROTECTION



PANORAMIC VISION
ENHANCEMENT TECHNOLOGY

*Depends on Material



Aaboud Negoce

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

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

www.novaeyewear.ma

 NOVAEYEWARMOROCCO

Optique et santé visuelle: vers une reconnaissance renforcée de l'opticien comme professionnel de santé



La question de la reconnaissance de l'opticien comme acteur à part entière de la santé visuelle ne relève plus d'un simple débat corporatiste. Elle s'inscrit dans une transformation structurelle des systèmes de soins, confrontés à une augmentation constante des besoins, à une pression démographique croissante et à des attentes sociétales plus exigeantes en matière de prévention et d'accessibilité. Dans ce contexte, l'opticien apparaît comme un professionnel de proximité dont le rôle peut

être considérablement renforcé, à condition que la profession s'en donne les moyens.

Pendant longtemps, l'image de l'opticien a été associée principalement à l'acte de vente. Aujourd'hui, cette représentation est en train de changer, sous l'effet conjugué des évolutions technologiques, des transformations épidémiologiques et d'une demande croissante de la population pour des accompagnements personnalisés et continus.

Une mutation structurelle du besoin visuel

Les modes de vie contemporains ont profondément modifié le rapport à la vision. L'exposition massive et précoce aux écrans entraîne de nouvelles formes de fatigue visuelle qui touchent toutes les tranches d'âge. Parallèlement, le vieillissement de la population accroît la prévalence des troubles visuels liés à l'âge : presbytie, baisse de sensibilité aux contrastes, inconfort en vision nocturne. L'opticien, plus accessible que le spécialiste, est fréquemment le premier interlocuteur auquel le patient se tourne. Sa capacité à détecter des signaux d'alerte et à orienter vers le bon professionnel au bon moment prend une importance considérable.

Ce changement de paradigme s'observe aussi dans les attentes exprimées par les patients eux-mêmes. Ils ne cherchent plus uniquement une paire de lunettes à bon prix ; ils souhaitent être écoutés, compris et guidés dans un environnement qui valorise leur santé autant que leur apparence. L'opticien qui répond à cette attente avec compétence et bienveillance transforme chaque visite en acte de soin à part entière.

Structurer la pratique pour renforcer la légitimité

Pour que cette reconnaissance soit durable, la profession doit s'appuyer sur une méthodologie rigoureuse : protocoles internes clairs, formalisation des étapes d'analyse des besoins, traçabilité des corrections successives. La digitalisation des dossiers clients représente un levier majeur, permettant un suivi longitudinal précis et une anticipation des adaptations nécessaires. Dans une logique de santé visuelle, la continuité du suivi devient un marqueur de qualité qui positionne l'opticien comme partenaire de santé et non comme simple prestataire commercial.

Cette rigueur méthodologique doit également se traduire dans la formation des équipes. Un opticien ne travaille jamais seul : ses collaborateurs, qu'ils soient en charge de l'accueil, de l'ajustement ou du conseil en montures, participent tous à la qualité globale de la prise en charge. Investir dans la montée en compétences de l'ensemble

du personnel, c'est investir directement dans la crédibilité de l'établissement.

Prévention et pédagogie : un champ stratégique

L'opticien dispose d'un potentiel important en matière de prévention encore insuffisamment exploité. Conseils ergonomiques, sensibilisation aux pauses visuelles, adaptation des corrections aux environnements numériques : ces actions renforcent sa position d'acteur éducatif. Des partenariats avec des établissements scolaires ou des entreprises pourraient structurer cette dimension préventive et ancrer durablement l'image d'un expert de santé engagé dans la vie de la communauté.

La prévention est aussi un terrain de confiance. Lorsqu'un opticien intervient dans une école pour dépister des troubles visuels chez les enfants, ou dans une entreprise pour sensibiliser les salariés aux risques des écrans, il crée un lien de proximité qui dépasse la relation commerciale classique. Ces actions, même ponctuelles, laissent une empreinte durable dans l'esprit des familles et des décideurs locaux.

Une communication alignée sur l'expertise

La reconnaissance passe aussi par le discours. Mettre en avant la rigueur de l'analyse, la personnalisation des solutions et la qualité du conseil plutôt que la seule promotion tarifaire contribue à repositionner durablement le métier. La cohérence entre pratique quotidienne et communication externe est essentielle pour asseoir une crédibilité qui dépasse le cadre local et interpelle les décideurs institutionnels.

Les réseaux sociaux et les supports numériques offrent aujourd'hui des opportunités inédites pour diffuser ce positionnement auprès d'un public large. Un contenu éditorial soigné, régulier et centré sur l'expertise, des conseils visuels, explications scientifiques vulgarisées, témoignages patients construisent progressivement une autorité en ligne qui renforce l'image professionnelle bien au-delà du point de vente physique.

L'opticien dans le système de santé : enjeux réglementaires et perspectives d'intégration



La structuration réglementaire représente un pilier déterminant pour l'avenir de la profession. Elle conditionne la reconnaissance institutionnelle, la sécurité juridique de l'exercice, la confiance du public et la stabilité économique du secteur. Sans cadre clair et adapté aux réalités contemporaines du métier, la montée en compétences cliniques des opticiens risque de rester sans fondement légal solide, exposant les professionnels à des ambiguïtés préjudiciables.

Dans un environnement où les frontières entre

métiers de la santé sont parfois mal perçues par le grand public, la clarification des rôles devient indispensable. Elle protège la crédibilité de chaque acteur et renforce la cohérence du parcours de soins, tout en adressant un signal fort aux institutions : celui d'un secteur qui s'organise et entend assumer pleinement ses responsabilités.

Clarifier les responsabilités pour sécuriser la pratique

Une définition précise du champ d'intervention

de l'opticien sécurise la pratique quotidienne et valorise les compétences légitimement acquises. Elle facilite la coopération avec les autres acteurs de la santé visuelle en établissant des frontières claires et des espaces de complémentarité bien définis. Une réglementation structurée renforce la perception de sérieux du secteur auprès des autorités, des prescripteurs et des patients créant ainsi les conditions d'une confiance mutuelle indispensable.

Cette clarification est aussi protectrice pour le patient. Savoir précisément ce qu'un opticien peut faire, ce qu'il doit signaler et vers qui il doit orienter garantit une prise en charge cohérente et sécurisée. Dans un pays où l'offre ophtalmologique est inégalement répartie sur le territoire, des protocoles bien définis permettent à l'opticien de jouer un rôle de premier recours sans dépasser les limites de son champ de compétence.

Fluidifier le parcours de soins visuels

Lorsque l'accès aux consultations spécialisées est difficile ou soumis à de longs délais, une meilleure articulation entre professionnels permettrait d'optimiser le parcours patient. L'opticien, acteur de proximité accessible sans rendez-vous, peut orienter efficacement les situations nécessitant un avis médical tout en assurant le suivi technique des corrections relevant de son champ. L'objectif n'est pas de redéfinir les prérogatives de chacun, mais d'optimiser la complémentarité au service du patient.

Des expériences menées dans d'autres pays ont démontré que des protocoles de coopération formalisés entre opticiens et ophtalmologistes permettent de réduire significativement les délais de prise en charge pour les troubles visuels courants. Ces modèles, adaptés au contexte marocain, pourraient constituer une piste concrète pour améliorer l'accès aux soins visuels sur l'ensemble du territoire national.

Intégration dans les politiques publiques

La participation à des campagnes de dépistage, à des programmes scolaires de détection précoce ou à des actions communautaires renforcerait la légitimité sanitaire du métier. Cette intégration suppose un dialogue structuré avec les autorités sanitaires et une représentation professionnelle capable de porter des propositions concrètes. Le positionnement du secteur dépend de sa capacité à s'inscrire dans les grandes orientations publiques en matière de prévention et d'accès aux soins.

Au Maroc, où la couverture médicale de base continue de s'étendre et où les politiques de santé préventive occupent une place croissante dans l'agenda public, la fenêtre d'opportunité est réelle. Les professionnels de l'optique ont tout intérêt à se positionner proactivement comme des partenaires naturels de ces politiques, en proposant des dispositifs clé en main aux autorités régionales et nationales plutôt que d'attendre d'y être conviés.

Le rôle structurant des organisations professionnelles

La cohésion interne conditionne la capacité d'influence. Des organisations représentatives solides peuvent porter les enjeux stratégiques, proposer des réformes et défendre les intérêts du secteur avec une voix crédible. Sans unité autour d'une vision partagée, les évolutions réglementaires risquent de se faire sans la profession plutôt qu'avec elle. La maturité réglementaire d'un secteur est le reflet direct de sa maturité collective.

Au-delà de la représentation institutionnelle, les organisations professionnelles jouent un rôle clé dans la diffusion des bonnes pratiques, la structuration de l'offre de formation continue et la création d'espaces d'échange entre pairs. Elles constituent le ciment d'une communauté professionnelle soudée, capable de répondre collectivement aux défis réglementaires, économiques et sanitaires qui se posent à elle.

Compétences de demain : vers un opticien expert, polyvalent et stratégique



L'évolution du métier d'opticien ne peut être envisagée sans une redéfinition en profondeur des compétences requises. Si la maîtrise technique des équipements demeure un fondement incontournable, elle ne suffit plus à répondre aux exigences contemporaines. Le professionnel d'aujourd'hui doit conjuguer savoir scientifique actualisé, capacité d'analyse, intelligence relationnelle, vision stratégique et compréhension des mutations qui traversent l'ensemble du secteur de la santé.

À mesure que la santé visuelle devient un enjeu de performance scolaire, de bien-être professionnel et d'adaptation à l'environnement numérique, la responsabilité du professionnel s'élargit. Il ne s'agit plus uniquement de corriger un défaut visuel, mais d'accompagner un individu dans son confort quotidien global et sa qualité de vie à chaque étape de son existence.

Un socle scientifique consolidé et contextualisé

La compréhension fine des mécanismes visuels constitue la base irréductible du métier.

Le travail prolongé sur écran, l'exposition à des environnements lumineux variables et la mobilité permanente imposent une approche nuancée qui intègre des paramètres ergonomiques, comportementaux et professionnels. La formation continue devient un levier stratégique majeur : conférences, ateliers pratiques, échanges entre pairs garantissent la pertinence du conseil face à une clientèle de plus en plus informée et exigeante. Il ne s'agit pas seulement d'accumuler des connaissances, mais de savoir les mobiliser à bon escient dans des situations cliniques variées. L'opticien qui sait contextualiser son savoir — adapter sa recommandation à un enfant myope, à un cadre hyperconnecté ou à un senior en perte d'autonomie — démontre une maturité professionnelle qui va bien au-delà de la seule maîtrise technique des instruments.

L'émergence de spécialisations structurantes

La spécialisation constitue un facteur de différenciation puissant. Basse vision, contactologie avancée, optique pédiatrique, ergonomie visuelle liée au numérique : ces expertises renforcent la crédibilité du professionnel et structurent le marché autour de pôles de compétence identifiables. Elles permettent de répondre à des besoins souvent insuffisamment couverts et de participer à la montée en gamme globale du secteur, comparable à celle d'autres disciplines paramédicales.

La spécialisation ouvre également la voie à des collaborations interprofessionnelles enrichissantes. Un opticien reconnu pour son expertise en basse vision sera naturellement sollicité par des orthoptistes, des ophtalmologistes ou des associations de patients. Ces réseaux de confiance renforcent à la fois la pratique clinique et la réputation du professionnel au sein de l'écosystème de santé local.

Les compétences humaines au cœur de la performance

Écouter, questionner avec pertinence, reformuler avec clarté, expliquer sans jargon inaccessible : ces compétences relationnelles font souvent la différence entre un professionnel ordinaire et un expert véritablement reconnu. Dans un contexte concurrentiel accru où les pure players en ligne exercent une pression croissante sur les prix, la qualité de la relation humaine demeure l'avantage différenciant le moins reproductible.

Ces compétences ne s'acquièrent pas uniquement par l'expérience terrain. Elles peuvent être travaillées, affinées et structurées à travers des formations spécifiques à la communication, à l'écoute active ou à la gestion des situations difficiles. Investir dans le développement des soft skills de ses équipes, c'est investir dans la durabilité de la relation client et dans la réputation à long terme de l'établissement.

Maîtrise numérique et vision entrepreneuriale

Les outils digitaux transforment la gestion quotidienne : suivi client, analyse des indicateurs de performance, gestion des stocks. Savoir interpréter les données économiques, anticiper les évolutions de consommation et adapter son offre constitue une compétence à part entière. L'opticien de demain est un expert scientifique qui pense stratégiquement son activité — un professionnel de santé qui maîtrise aussi les outils du pilotage économique.

Cette double compétence clinique et entrepreneuriale redéfinit le profil attendu des futurs opticiens et interroge directement les programmes de formation initiale. Les écoles et instituts qui sauront intégrer des modules de gestion, de marketing et de communication numérique à leurs curricula prépareront des professionnels capables de s'imposer dans un marché en pleine recomposition, avec les outils intellectuels et pratiques pour y prospérer durablement.

Repenser le modèle économique du magasin d'optique



Le magasin d'optique contemporain évolue dans un environnement concurrentiel exigeant, transformé par la digitalisation des comportements d'achat et la montée des pure players en ligne. Pour rester performant, il doit conjuguer vision stratégique, rigueur financière et excellence opérationnelle. L'entrepreneuriat optique ne peut plus être improvisé : il exige une lecture fine du marché local, une compréhension précise des comportements de consommation et une capacité d'adaptation

constante aux évolutions technologiques et économiques.

Ce nouveau contexte invite les opticiens à repenser leur identité professionnelle autant que leur modèle commercial. Être opticien aujourd'hui, c'est être à la fois clinicien, commerçant, manager et communicant. Cette multiplicité de rôles est exigeante, mais elle est aussi source d'une richesse entrepreneuriale unique que peu d'autres métiers offrent.

Un modèle économique en transformation

La segmentation intelligente de l'offre devient une nécessité stratégique. Proposer des gammes adaptées à différents profils jeunes actifs, familles, seniors, professionnels exposés aux écrans permet de concilier accessibilité et rentabilité. La diversification des services enrichit la valeur perçue : conseils personnalisés, suivi post-vente rigoureux, accompagnement technique, renouvellement planifié. Un modèle durable repose sur l'équilibre entre volume, maîtrise des marges et fidélisation à long terme.

La diversification peut également prendre la forme de services complémentaires comme la téléconsultation visuelle, la vente en ligne de solutions d'entretien ou la mise en place d'abonnements de suivi annuel. Ces offres, encore peu répandues dans le marché marocain, représentent des pistes concrètes pour enrichir le modèle économique et créer de nouvelles sources de revenus récurrents.

L'expérience client comme avantage concurrentiel

Dans un marché où les produits sont de plus en plus comparables, l'expérience client constitue le principal levier de différenciation authentique. Agencement du point de vente, qualité de l'accueil, fluidité du parcours, cohérence du discours : chaque interaction est une opportunité stratégique. Un client satisfait qui recommande activement l'établissement représente une valeur économique bien supérieure à celle d'un acheteur ponctuel. La fidélisation se construit dans la durée, par la constance et la fiabilité du service.

L'ère numérique a transformé la manière dont les clients évaluent et choisissent leur opticien. Les avis en ligne, les recommandations sur les réseaux sociaux et les notes attribuées sur les plateformes de géolocalisation influencent directement le flux de nouveaux clients. Soigner sa réputation numérique est devenu aussi important que soigner l'apparence physique de son point de vente.

Pilotage financier et résilience

La gestion rigoureuse des indicateurs économiques est une condition sine qua non de la pérennité. Rotation des stocks, maîtrise des marges, planification des investissements, négociation fournisseurs : ces paramètres exigent une discipline constante. L'anticipation des évolutions du marché : nouveaux entrants, changements de comportements, mutations réglementaires permet d'adapter la stratégie avant que les contraintes ne deviennent critiques. Le chef d'entreprise performant conjugue prudence financière et audace stratégique.

La crise sanitaire mondiale a rappelé à quel point la résilience économique d'une structure repose sur la qualité de sa gestion prévisionnelle. Les opticiens qui avaient constitué des réserves, diversifié leur offre et développé des canaux de vente complémentaires ont traversé les périodes difficiles avec bien plus de solidité. Cette leçon vaut pour toutes les phases de turbulence économique à venir.

Le capital humain comme premier levier

Former les équipes, clarifier les responsabilités, instaurer une culture de service et reconnaître les contributions individuelles renforcent durablement la solidité du modèle. La motivation des collaborateurs et leur identification aux valeurs de l'établissement se traduisent directement dans la qualité de la relation client. L'entrepreneuriat optique est avant tout une aventure humaine, structurée par une vision claire et portée collectivement.

Attirer et retenir des talents dans un secteur en tension nécessite aussi de proposer des conditions de travail attractives et des perspectives d'évolution réelles. Un opticien qui investit dans la formation de ses collaborateurs, qui leur offre des responsabilités et qui valorise leurs réussites construit une équipe engagée, stable et capable de porter collectivement l'ambition de l'établissement sur le long terme.

Santé visuelle en Afrique: structurer l'avenir par la coopération régionale



L'avenir du secteur optique ne peut être pensé sans intégrer la dimension continentale qui s'impose aujourd'hui comme un cadre d'action incontournable. Les dynamiques africaines démographiques, économiques et sanitaires offrent des perspectives de coopération et de structuration professionnelle particulièrement stratégiques, à condition d'être abordées avec vision, méthode et sens des responsabilités collectives.

L'Afrique partage des réalités épidémiologiques convergentes en matière de santé visuelle : prévalence élevée de troubles non corrigés, insuffisance du nombre de professionnels formés, inégalités territoriales profondes entre zones urbaines et rurales, et faiblesse des infrastructures de formation initiale. Ces défis immenses sont aussi des opportunités pour ceux qui ont la vision de contribuer à les relever.

Un marché à fort potentiel, une responsabilité éthique

Les besoins en correction visuelle et en services de santé oculaire demeurent significativement sous-satisfaits dans de nombreux pays africains. Cette réalité ouvre des perspectives économiques considérables, mais impose une responsabilité éthique majeure : structurer l'offre avec exigence et équité, afin d'éviter qu'une expansion mal maîtrisée ne laisse de côté les populations les plus vulnérables. L'expansion africaine du secteur doit être portée par une vision de santé publique autant que par une logique économique.

Derrière les statistiques se cachent des réalités humaines concrètes : des enfants qui peinent à apprendre parce qu'ils ne voient pas correctement le tableau, des adultes dont la productivité est réduite par un trouble non diagnostiqué, des personnes âgées en perte d'autonomie faute d'une correction adaptée. Ces situations, largement évitables, appellent une réponse professionnelle structurée, équitable et durablement ancrée dans les territoires.

Coopération professionnelle et élévation des compétences

La mise en place de réseaux régionaux, de forums panafricains et de programmes d'échange constituerait un levier puissant pour harmoniser les standards de pratique. Le renforcement des instituts de formation initiale et continue dans les pays insuffisamment dotés est un investissement structurel aux retombées durables. Le Maroc, fort de son expérience en formation optique et en structuration professionnelle, est naturellement positionné pour jouer un rôle de référence dans ce processus. La coopération

Sud-Sud, fondée sur le partage d'expériences adaptées aux réalités locales, favorise des solutions plus pertinentes que la simple transposition de modèles occidentaux.

Les opticiens marocains qui s'engagent dans cette dynamique continentale ne le font pas uniquement par altruisme. Ils y trouvent aussi des opportunités de développement professionnel, d'élargissement de leurs réseaux et d'exposition à des marchés en forte croissance. La coopération bien pensée est toujours gagnant-gagnant : elle élève le niveau des professionnels partenaires tout en enrichissant l'expérience et la vision stratégique de ceux qui s'y impliquent.

Vers une structuration régionale durable

La coopération africaine ne doit pas se limiter aux échanges commerciaux. Elle peut s'inscrire dans une logique de formation, de recherche appliquée et de représentation collective auprès des institutions continentales. En développant des partenariats structurés et durables, le secteur optique peut contribuer activement à l'amélioration de la santé visuelle de centaines de millions de personnes, tout en consolidant son propre positionnement stratégique.

La création d'une fédération optique panafricaine, encore à l'état de projet dans les discussions du secteur, représenterait un jalon décisif dans cette structuration. Elle permettrait de porter une voix commune auprès de l'Union africaine et des bailleurs de fonds internationaux, de coordonner les efforts de formation et de dépistage à l'échelle du continent, et de positionner l'optique africaine comme un acteur sérieux et ambitieux dans le paysage mondial de la santé visuelle.

VISIOLOGIA 2026 : La science qui unit la vision

UP

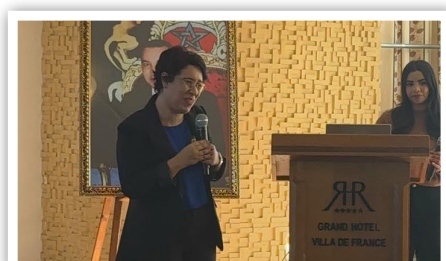
**2026
VISIOLOGIA**

La science qui unit la vision

AMO

AMSO

**24 JANVIER
SAMEDI
14:30 - 20:30**



Une journée scientifique d'excellence à Tanger

Le 24 janvier 2026, la ville de Tanger a accueilli une rencontre scientifique majeure dédiée à la santé visuelle : VISIOLOGIA 2026. Organisée par l'Union Professionnelle des Opticiens (UPO), en collaboration avec l'Association Marocaine des Opticiens (AMO) et l'Association Marocaine des Sciences Optiques (AMSO), cette journée s'est tenue au prestigieux Grand Hôtel Villa de France, réunissant opticiens, professionnels de la santé visuelle, enseignants et étudiants autour d'un objectif commun : renforcer la dimension scientifique de la profession.

Placée sous le thème « La science qui unit la vision », cette édition a confirmé la volonté des organisateurs d'instaurer un rendez-vous régulier, structuré et exigeant, au service de la formation continue et de l'excellence professionnelle.

Un programme scientifique en phase avec les enjeux actuels

Le programme de VISIOLOGIA 2026 s'est distingué par la pertinence et la diversité de ses thématiques. Les conférences ont abordé des sujets stratégiques pour l'évolution de la pratique optique :

Les lentilles de contact, avec un focus sur les innovations techniques, l'adaptation et le suivi clinique.

L'équipement optique pour la forte hyperopie, mettant en lumière les solutions de personnalisation et les avancées technologiques.

Le lien entre nutrition et vision, soulignant l'impact des micronutriments dans la prévention et la santé oculaire.

Le passage de l'exercice professionnel à l'excellence de marque, invitant les opticiens à réfléchir à leur positionnement stratégique et à la valorisation de leur expertise.

Au-delà des exposés théoriques, les échanges ont permis un véritable partage d'expériences entre praticiens et experts. Cette interaction directe a contribué à enrichir les connaissances cliniques, à confronter les pratiques et à renforcer les compétences dans un cadre scientifique rigoureux.

Structurer la formation continue des opticiens

Avec VISIOLOGIA 2026, l'UPO affirme clairement sa volonté de participer activement à la structuration de la formation continue au Maroc. Dans un contexte marqué par l'évolution rapide des technologies, des attentes des patients et des exigences réglementaires, la mise à niveau scientifique devient un levier essentiel de crédibilité et de qualité de service.

L'événement s'inscrit ainsi dans une dynamique plus large visant à promouvoir l'innovation, l'excellence et le développement scientifique du secteur optique national. La formation ne se limite plus à une obligation professionnelle ; elle devient un véritable outil stratégique au service de la performance et de la reconnaissance du métier.

Une reconnaissance de l'engagement collectif

La journée s'est achevée par une cérémonie de remise de trophées et de certificats aux intervenants et aux participants. Ce moment symbolique a illustré l'engagement collectif en faveur de l'élévation du niveau scientifique et professionnel.

VISIOLOGIA 2026 apparaît ainsi comme une étape importante dans la consolidation d'une culture scientifique partagée, fondée sur la rigueur, l'échange et l'amélioration continue.

Une nouvelle dynamique pour l'UPO

En marge de la journée scientifique, l'Union Professionnelle des Opticiens a tenu son Assemblée Générale électorale le 24 janvier 2026. Cette réunion a abouti à l'élection d'un nouveau Bureau Exécutif, marquant une phase de renouvellement et de structuration.

Mme Widyane ANNANE a été élue Présidente de l'UPO, aux côtés de Mme Samira SERROUKH, Mme Yasmine DOUIRI, M. Saïf Eddine EL MISSI et M. Mohamed ZAID.

Cette nouvelle gouvernance incarne une volonté affirmée de renforcer l'organisation de la profession, de consolider son ancrage scientifique et de poursuivre son développement au Maroc.

À travers VISIOLOGIA 2026, la profession optique confirme ainsi son engagement à placer la science, la formation et l'excellence au cœur de son évolution.

Entretien: Sanae Amer

Une nouvelle génération d'opticiennes engagées



Opticienne optométriste diplômée (2019–2022), entrepreneure engagée, participante au CNOL 2025, Sanae Amer incarne une nouvelle génération de professionnelles qui allient rigueur scientifique, sens du service et ambition entrepreneuriale. Rencontre.

Vous êtes opticienne optométriste et entrepreneure. Comment est née votre vocation ?

Ma vocation est née d'un intérêt pour les sciences

mais aussi pour le contact humain. L'optique m'a séduite parce qu'elle associe précision technique et relation de confiance. Corriger une vision, c'est améliorer le quotidien d'une personne. Cette responsabilité m'a immédiatement parlé.

Durant ma formation (2019–2022), j'ai acquis des compétences en réfraction, analyse visuelle, vision binoculaire et contactologie. Mais au-delà de la technique, j'ai appris l'importance de l'écoute et du suivi personnalisé.

Vous avez fondé Sanalivision en 2023. Quel était votre objectif ?

En créant Sanalivision le 13 février 2023, je voulais mettre en pratique ma propre vision du métier : un accompagnement visuel personnalisé, où l'aspect esthétique et morphologique est aussi important que la correction optique.

Je considère que les lunettes sont à la fois un dispositif médical et un élément d'identité. Mon objectif est donc d'offrir un conseil global, adapté au mode de vie, à la personnalité et aux besoins spécifiques de chaque client.

Votre parcours comprend aussi des expériences en centres d'appel et en informatique. En quoi cela vous aide-t-il aujourd'hui ?

Ces expériences m'ont apporté une grande aisance en communication et une capacité d'écoute active. Elles m'ont appris à comprendre rapidement les attentes d'un interlocuteur et à structurer une réponse claire.

Mon parcours en développement informatique m'aide également dans la gestion du magasin, l'organisation des données et l'utilisation des outils numériques. Aujourd'hui, un opticien doit aussi savoir gérer, analyser et communiquer efficacement.

Vous avez participé au CNOL 2025 et intégré la CNOL Media Team. Que représente cet engagement pour vous ?

Participer au CNOL 2025 a été une étape importante dans mon parcours. Mais faire partie de la CNOL Media Team a été encore plus marquant.

Être membre de cette équipe signifie contribuer activement à la valorisation de la profession, relayer les moments forts du congrès, partager les innovations et mettre en lumière les intervenants et exposants. Ce rôle m'a permis de vivre le congrès de l'intérieur, avec une responsabilité supplémentaire : informer, structurer et transmettre.

Cela m'a donné une vision plus large du secteur,

au-delà de mon propre magasin. J'ai pu échanger avec des professionnels de différentes régions, comprendre les enjeux institutionnels et mesurer l'importance de la communication dans la structuration du métier.

En quoi cette expérience a-t-elle influencé votre vision professionnelle ?

La CNOL Media Team m'a permis de développer une nouvelle dimension : celle de la représentation et de la transmission.

J'ai pris conscience que la profession ne se construit pas uniquement dans les magasins, mais aussi dans les espaces de réflexion, de débat et de communication. Être actrice de cette dynamique m'a renforcée dans mon ambition de participer à l'évolution du secteur.

Cela m'a également donné envie de continuer à m'impliquer dans des initiatives collectives qui contribuent à la modernisation de l'optique.

Quelle est votre vision de l'avenir du métier ?

Je pense que l'opticien de demain devra être à la fois expert technique, conseiller esthétique, gestionnaire stratégique et communicant.

La formation continue sera essentielle. Les innovations technologiques évoluent rapidement, et les attentes des clients augmentent. Se maintenir à jour est une responsabilité.

Mais je reste convaincue que la dimension humaine restera centrale. L'écoute, la pédagogie et la qualité du service feront toujours la différence.

Un mot pour conclure ?

Je dirais que l'optique est un métier exigeant mais profondément enrichissant. Il permet d'allier science, esthétique et relation humaine.

S'impliquer dans des initiatives comme le CNOL et sa Media Team montre que chacun peut contribuer à la structuration du secteur. La réussite individuelle prend tout son sens lorsqu'elle s'inscrit dans une dynamique collective.

AMO : 10 ans d'engagement au service des opticiens



Une décennie d'excellence célébrée lors de l'Agadir Optic Forum 2

En 2026, l'Association Marocaine des Opticiens (AMO) célèbre une étape symbolique et historique : 10 années d'engagement au service de la profession optique dans la région Souss Massa. Dix années de travail, de formation, de sensibilisation et d'actions sociales qui seront mises à l'honneur à l'occasion de l'Agadir Optic Forum 2 – Édition Anniversaire : 10 ans d'Excellence.

Une décennie d'impact concret

Depuis sa création en 2016, l'AMO n'a cessé d'œuvrer pour la promotion de la santé visuelle et le développement professionnel des opticiens. Les chiffres parlent d'eux-mêmes :

88 conférences scientifiques

32 ateliers pratiques

17 actions sociales

19 campagnes de sensibilisation

2 880 professionnels bénéficiaires

Ces données traduisent une dynamique constante, malgré les défis, notamment durant la période 2020-2021 marquée par un ralentissement mondial. L'AMO a su maintenir le lien avec ses membres et relancer ses activités avec encore plus d'ambition dès 2022.

L'année 2024 marque d'ailleurs un record avec 24 conférences et 12 ateliers pratiques, confirmant la montée en puissance de l'association.

Former, accompagner, valoriser

Durant ces dix années, l'AMO a poursuivi trois objectifs majeurs :

-Renforcer les compétences scientifiques et techniques des opticiens à travers des conférences de haut niveau et des ateliers pratiques.

-Soutenir l'intégration des jeunes diplômés, en créant des espaces d'échange entre professionnels expérimentés et nouvelle génération.

-Promouvoir la santé visuelle auprès du grand public, à travers des actions sociales et des campagnes de sensibilisation dans la région. L'association a su créer un véritable écosystème professionnel, réunissant opticiens installés, jeunes lauréats et étudiants autour d'une vision commune : l'excellence et l'éthique.

Un anniversaire placé sous le signe de la reconnaissance

Le point culminant de cette célébration sera l'Agadir Optic Forum 2, prévu le 16 mai 2026.

Cette édition anniversaire réunira environ 250 professionnels : opticiens installés, diplômés et étudiants en optique. Au programme :

- Conférences scientifiques
- Moments de networking
- Animation et tombola
- Hommage spécial aux opticiens de première génération de la région d'Agadir

Ce moment de reconnaissance sera particulièrement fort. Il rendra hommage à celles et ceux qui ont posé les bases de la profession dans la région et qui ont contribué à former et encadrer les nouvelles générations.

Une vision tournée vers l'avenir

Célébrer 10 ans ne signifie pas regarder uniquement le passé. Au contraire, cette édition anniversaire marque le début d'une nouvelle phase de développement pour l'AMO.

Avec une profession en pleine mutation : digitalisation, nouvelles technologies, évolution réglementaire, l'AMO ambitionne de :

- Intensifier la formation continue,
- Multiplier les partenariats stratégiques,
- Renforcer le rôle de l'opticien comme acteur central de la santé visuelle.

Une implication active au CNOL

Au-delà de ses actions régionales, l'AMO s'est affirmée comme partenaire du Congrès National d'Optique Lunetterie (CNOL), rendez-vous scientifique majeur de la profession au Maroc. En tant que partenaire engagé, l'association contribue activement à la mobilisation des opticiens de la région Souss Massa, à la dynamique organisationnelle et à l'enrichissement des échanges professionnels.

Son rôle ne se limite pas à une simple représentation institutionnelle. L'AMO participe à la promotion du congrès, encourage la participation des professionnels et soutient la diffusion des contenus scientifiques auprès de ses membres. À travers ce partenariat stratégique, l'association renforce le lien entre les initiatives régionales et la vision nationale de structuration et de modernisation du secteur optique.

Cette collaboration illustre clairement la volonté de l'AMO de s'inscrire dans une démarche collective, ambitieuse et durable, contribuant ainsi à l'évolution et à la valorisation de la profession à l'échelle nationale.

Dix ans d'excellence, d'engagement et de solidarité professionnelle.

L'AMO confirme, à travers cette célébration, sa position comme pilier du développement de l'optique dans la région Souss Massa et son ambition d'aller encore plus loin. Forte d'un engagement constant auprès des professionnels du secteur, l'association s'impose comme un moteur de structuration, de formation continue et de représentation institutionnelle. Elle œuvre activement pour l'élévation des standards de pratique, la défense des intérêts des opticiens et la promotion d'une vision moderne et responsable du métier. À travers ses actions, ses partenariats et sa capacité à fédérer les énergies, l'AMO affirme sa volonté de consolider ses acquis tout en ouvrant de nouvelles perspectives de croissance et d'innovation pour l'ensemble de la profession dans la région.



AGADIR OPTIC FORUM

2^{ème} ÉDITION

ÉDITION ANNIVERSAIRE



📍 Agadir

📅 16 Mai 2026

Hommage • Reconnaissance • Partage • Animation

Le rendez-vous incontournable des professionnels
de l'optique du Sud.

Organisé par AMO – Association Marocaine des Opticiens

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 CÔTÉ DE L'HÔPITAL CHEIKH ZAID



INSCRIPTION

WWW.APP.CNOL.MA