

Mars 2026

Numéro

64



aroc Optique
opticiens du Maroc

BIOMETRIC
INTELLIGENT
GLASSES

SAY HELLO TO
B.I.G. NORM™ —
NEXT LEVEL
INDIVIDUALISATION*
POWERED BY
AI TECHNOLOGY



RODENSTOCK

Because every eye is different

*Compared to traditional prescription lenses

A woman with voluminous, curly brown hair and blue-rimmed glasses is smiling warmly. She is wearing a light grey V-neck top. The background is a bright, out-of-focus indoor space with greenery visible through a window.

INDQ

VS Maxima

La perfection visuelle

NUMÉRO 64 SOMMAIRE

04

**INTERVIEW: HABIB RAICH:
« 10 ANS D'ENGAGEMENT,
ET UNE AMBITION ENCORE
PLUS GRANDE POUR
L'AVENIR »**



**LE VISAGISME EN
OPTIQUE :
UN ART AU SERVICE
DE L'IDENTITÉ ET DE
LA PERFORMANCE
COMMERCIAL**

08



**LA FORMATION
CONTINUE ÉTAT DES
LIEUX, BESOINS ET
NOUVELLES MODALITÉS
D'APPRENTISSAGE**

16



**L'INTELLIGENCE
ARTIFICIELLE AU
SERVICE DE LA SANTÉ
VISUELLE : LIMITES
ET PERSPECTIVES**

14

20

**ENTRETIEN:
OMAYMA HACHIMI
JEUNE OPTICIENNE
ENGAGÉE**



CNOL 2026 : "Vision sans frontières" coopération et partage de savoir



Le Comité d'organisation du Congrès National d'Optique Lunetterie a dévoilé le thème de son édition 2026, qui se tiendra les 9 et 10 octobre à Rabat :

« Vision sans frontières : coopération et partage de savoir ».

Un thème qui incarne une ambition

À travers cette thématique, le CNOL affirme une vision claire : dépasser les limites géographiques et professionnelles pour construire une dynamique collective au service de la santé visuelle.

Dans un monde où les échanges s'intensifient et où les enjeux évoluent rapidement, la coopération devient essentielle. Le CNOL 2026 se positionne ainsi comme une plateforme d'ouverture, favorisant les rencontres entre opticiens, chercheurs, formateurs et experts, au Maroc, en Afrique et à l'international.

Coopérer pour mieux avancer

Le thème « Vision sans frontières » met en lumière une conviction forte : les défis de la profession ne peuvent être relevés qu'à travers le partage des expériences, des compétences et des innovations.

Cette édition sera marquée par une volonté de :

renforcer les liens entre les acteurs du secteur, encourager la transmission des savoirs, et stimuler une innovation collaborative. Une vision commune

Au-delà d'un simple slogan, ce thème porte une véritable philosophie : faire de la vision un langage universel, capable de rassembler les compétences et de créer des passerelles durables entre les professionnels.

Le CNOL 2026 s'annonce ainsi comme un espace d'échange, d'inspiration et de co-construction, où les frontières s'effacent au profit d'une ambition commune : faire avancer la profession, ensemble.

MATÉRIEL



Meuleuse automatique en très bon état, idéale pour laboratoire d'optique ou atelier de montage.

* État : Excellent

* Prix : 800 000 DH

Contact : +212 670 291 437

SILMO NEXT : FUTUROLOGY & VILLAGE TECH - L'OPTIQUE DE DEMAIN



Cette année, l'espace Futurology met l'Intelligence Artificielle à l'honneur. Générative, contextuelle ou descriptive, l'IA transforme les usages dans tous les domaines de l'optique

Explorer le futur, comprendre le présent !

Cette année, l'espace Futurology met l'Intelligence Artificielle à l'honneur. Générative, contextuelle ou descriptive, l'IA transforme les usages dans tous les domaines de l'optique : lunettes connectées, examens automatisés, réalité virtuelle, gestion intelligente du magasin... Plus qu'un simple espace d'exposition, Futurology est votre point de rencontre entre recherche, technologie et pratique professionnelle. Une invitation à voir plus loin !

Les espaces à découvrir :

* AI x SmartGlasses : Quand les lunettes deviennent intelligentes

Traduire une conversation en temps réel, capturer ce que vous voyez, ajuster automatiquement la vision selon l'environnement : les lunettes connectées ne sont plus de la science-fiction. Dans cette zone, des acteurs majeurs et émergents (Ray-Ban | Meta, Solos, Nuance, Titan, Skugga ou encore Laclarée) exposent des modèles où l'IA enrichit l'usage visuel, que ce soit pour l'assistance quotidienne, la performance sportive ou la santé.

* AI x VR : Former et vendre dans des mondes virtuels

La réalité virtuelle et le metaverse ouvrent de nouvelles voies pour former les équipes et capter les clients. Widid présente des modules immersifs pour accompagner les opticiens dans l'apprentissage des outils ou la création d'expériences immersives. De son côté, My Vision Show imagine un salon professionnel entièrement digitalisé, où les rencontres se font en ligne, en immersion 3D.

* AI x Examen de vue : Mesurer autrement

Et si l'examen de vue devenait plus rapide, plus précis, plus accessible ? C'est le pari d'entreprises comme Acep ou Siview, qui automatisent la réfraction grâce à l'intelligence artificielle. Des solutions pensées pour alléger les processus en magasin, fluidifier l'accueil et proposer un diagnostic adapté à chaque client, à chaque instant.

* AI x Magasin : Une boutique qui vous parle

Dans cette dernière zone, l'IA devient conversationnelle. VRAI Learning présente un avatar 3D capable d'interagir avec les clients et de guider leurs choix. LineTweet propose quant à lui un système intelligent pour piloter la gestion du magasin en temps réel. Ensemble, ils posent les bases d'un commerce optique plus fluide, plus autonome, plus humain.



Une équipe rodée, des idées plein la tête et de nouveaux visages

Pour l'édition 2026 du Congrès National d'Optique Lunetterie, la CNOL Media Team confirme son rôle central dans la valorisation et le rayonnement de l'événement.

Forte de l'expérience des éditions précédentes, l'équipe revient avec une organisation maîtrisée et une vision encore plus ambitieuse. Habitues du terrain, ses membres savent capter les moments clés, raconter les histoires humaines et mettre en lumière les temps forts du congrès avec justesse et réactivité.

Mais cette année encore, la CNOL Media Team évolue. De nouveaux visages rejoignent l'aventure, apportant fraîcheur, créativité et nouvelles approches digitales. Une nouvelle génération qui maîtrise parfaitement les codes des réseaux sociaux et qui vient enrichir une équipe déjà bien rodée.

Cette alchimie entre expérience et renouveau donne naissance à une dynamique unique :

- une équipe structurée et efficace
- une équipe créative, audacieuse et connectée

Surtout, en 2026, la Media Team franchit un cap en étant encore mieux connectée avec les exposants et les intervenants. Interviews ciblées, mises en lumière des innovations, échanges en direct... elle devient un véritable pont entre les marques, les experts et le public.

Sur le terrain, cela se traduit par une couverture immersive et en temps réel : interviews, coulisses, stories, reels... Le CNOL se vit, se partage et se prolonge bien au-delà des salles de conférence.

Sur le terrain, cela se traduit par une couverture immersive et en temps réel : interviews, coulisses, stories, reels... Le CNOL se vit, se partage et se prolonge bien au-delà des salles de conférence.

Plus qu'une équipe média, la CNOL Media Team est devenue une véritable signature du congrès, incarnant son ouverture, sa modernité et sa capacité à faire émerger les talents de demain.



CNOL d'Or 2026 **Nouveauté, reconnaissance et nouvelles perspectives pour la profession**



Le CNOL d'Or 2026 marque une nouvelle étape dans la valorisation de l'excellence au sein de la profession optique. Pensé comme une distinction de référence, il récompense les opticiens et acteurs qui se démarquent par leur engagement, leur innovation et leur performance.

Cette édition introduit plusieurs nouveautés : catégories mieux structurées, participation renforcée des partenaires et visibilité accrue des candidats et lauréats. L'objectif est clair : faire du CNOL d'Or un rendez-vous incontournable du secteur. Au-delà du trophée, le CNOL d'Or s'impose comme un véritable levier d'image et de motivation, contribuant à inspirer la profession et à encourager les meilleures pratiques.

Des perspectives ambitieuses

À moyen terme, l'ambition est de faire du CNOL d'Or une distinction reconnue à l'échelle nationale, voire régionale, en s'inscrivant dans une logique de développement durable de la profession.

L'objectif est également de créer une communauté de lauréats, véritables ambassadeurs de l'excellence, capables de partager leurs expériences et d'inspirer les générations futures.

Avec le CNOL d'Or 2026, le congrès ne se contente plus de rassembler la profession : il la célèbre, la valorise et la projette vers l'avenir.

Interview: Habib Raich:

« 10 ans d'engagement, et une ambition encore plus grande pour l'avenir »



À l'occasion des 10 ans de l'Association Marocaine des Opticiens (AMO) et de l'organisation de l'Agadir Optic Forum 2, nous avons rencontré son président, Habib Raich, pour revenir sur une décennie d'actions et évoquer les perspectives à venir.

Pouvez-vous nous présenter l'AMO et sa mission depuis sa création ?

L'Association Marocaine des Opticiens a été créée en 2016 avec une vision claire : structurer, accompagner et valoriser la profession d'opticien, tout en contribuant activement à la promotion de la santé visuelle dans la région Souss Massa.

Depuis le départ, notre mission repose sur trois piliers fondamentaux : la formation continue, la solidarité professionnelle et la sensibilisation du grand public. Nous avons voulu créer une dynamique collective, capable de rassembler les opticiens autour d'objectifs communs.

Pouvez-vous nous dresser un bilan de ces 10 ans ?

Le bilan est très positif et encourageant. En dix ans, nous avons mené un volume d'actions important qui reflète notre engagement sur le terrain : 88 conférences scientifiques, 32 ateliers pratiques, 17 actions sociales et 19 campagnes de sensibilisation, ayant bénéficié à près de 2 880 professionnels.

INDO

Zero
Adherence
Surface

o natural **SuperClear Zero**

Des verres antireflets
à effet invisible

Protection contre



Reflets



Rayures



Poussière



Gouttes
d'eau



Salissures

Ces chiffres traduisent une dynamique réelle, mais au-delà des résultats quantitatifs, le véritable succès réside dans la mobilisation des opticiens. Nous avons réussi à créer un esprit de partage, de solidarité et de montée en compétences collective. Aujourd'hui, l'AMO est reconnue comme un acteur crédible et structurant dans le paysage professionnel.

Bien entendu, ces réalisations constituent une base solide, mais elles nous encouragent surtout à aller encore plus loin pour répondre aux enjeux futurs de la profession.

Dix ans après, quel regard portez-vous sur le parcours de l'AMO ?

C'est avant tout une grande fierté. En dix ans, nous avons réussi à installer une vraie culture de formation et d'échange dans la région. Les chiffres témoignent de cet engagement : des dizaines de conférences, d'ateliers, d'actions sociales et près de 3 000 professionnels impactés.

Mais ce qui me marque le plus, c'est l'esprit de solidarité qui s'est développé. Aujourd'hui, l'AMO est une véritable famille professionnelle.

L'AMO célèbre cet anniversaire lors de l'Agadir Optic Forum 2. Que représente cet événement ?

Cet événement est très symbolique. L'Agadir Optic Forum 2 n'est pas seulement un rendez-vous scientifique, c'est une célébration de 10 années d'engagement et d'évolution.

Nous avons souhaité une édition spéciale, à la fois conviviale et professionnelle, qui réunira environ 250 participants : opticiens confirmés, jeunes diplômés et étudiants. C'est un moment de partage, de networking et de transmission.

Un hommage particulier est prévu lors de cet événement ?

Oui, c'est un moment très important pour nous. Nous allons rendre un hommage aux opticiens de première génération de la région d'Agadir.

Ces professionnels ont joué un rôle essentiel dans le développement du métier. Ils ont formé, encadré et inspiré toute une génération. Cet hommage est une manière de leur dire merci

et de reconnaître leur contribution.

L'AMO est également partenaire du CNOL. Quelle est l'importance de ce partenariat ?

Le partenariat avec le Congrès National d'Optique Lunetterie (CNOL) est stratégique. Il nous permet de connecter notre action régionale à une vision nationale de la profession.

Nous encourageons activement la participation des opticiens du Souss Massa au CNOL, et nous contribuons à la diffusion des connaissances et des bonnes pratiques. Ce type de collaboration est essentiel pour faire évoluer notre métier de manière cohérente et structurée à l'échelle du pays.

Quels sont les principaux défis de la profession aujourd'hui ?

Le secteur de l'optique est en pleine transformation. Nous faisons face à plusieurs défis : l'évolution technologique, la digitalisation, les attentes des patients et les enjeux réglementaires.

L'opticien d'aujourd'hui doit être à la fois technicien, conseiller et acteur de santé. Cela nécessite une montée en compétences continue.

Et quelles sont les ambitions de l'AMO pour les années à venir ?

Notre ambition est claire : aller encore plus loin. Nous voulons renforcer nos programmes de formation, développer de nouveaux partenariats et élargir notre impact, notamment en matière de santé visuelle auprès du grand public. Nous souhaitons également accompagner davantage les jeunes opticiens, car ils représentent l'avenir de la profession.

Un mot pour conclure ?

Je dirais simplement : Merci à tous les opticiens qui ont cru en l'AMO, qui ont participé à nos activités et qui continuent de faire vivre cette association. Ces 10 ans sont le fruit d'un travail collectif.

Et ce n'est que le début.

Best in Class Progressive & Single Vision Lenses



DYNAMIC
ADDITION
OPTIMIZER*



ASCENT
DEFORMATION
ALLOCATION*



ACUTRACE



OPTIREAL



DIGI-CONTOUR
TECHNOLOGY



MULTI ASPHERIC
TECHNOLOGY



BINOCULAR
BALANCING SYSTEM*



VARIABLE
INSET & MFH*



DIGITAL
PROFILE



SLIMTECH**



LENTI-CORRECT**

MaxCvue
Unmatched Visual Clarity



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.

Le visagisme en optique : un art au service de l'identité et de la performance commerciale



Dans un marché où l'offre de montures est pléthorique et où le client dispose d'une liberté de choix sans précédent, la capacité à guider avec expertise et précision vers la monture idéale constitue un avantage concurrentiel décisif. Le visagisme, cet art de conseiller une monture en fonction de la morphologie du visage, du teint, de la personnalité et du style

de vie s'impose progressivement comme une compétence incontournable dans les magasins d'optique qui souhaitent se différencier par la qualité de leur conseil. Longtemps perçu comme un luxe réservé aux opticiens haut de gamme, le visagisme est aujourd'hui accessible à tous les professionnels qui choisissent d'investir dans cette expertise.

L'achat d'une paire de lunettes est un acte profondément personnel. La monture choisie devient un élément du visage, une extension de l'identité, un signal envoyé au monde sur qui l'on est ou qui l'on souhaite paraître. Dans ce contexte, l'opticien qui maîtrise le visagisme ne vend pas seulement un équipement optique : il accompagne une décision identitaire, avec tout ce que cela implique en termes de responsabilité, de sensibilité et de valeur perçue.

Les fondements scientifiques et esthétiques du visagisme

Le visagisme repose sur un ensemble de connaissances structurées qui articulent morphologie faciale, théorie des formes et psychologie de l'apparence. L'identification de la forme du visage ovale, rond, carré, rectangulaire, triangulaire, en cœur ou en losange constitue le point de départ de toute recommandation. Chaque morphologie appelle des formes de montures spécifiques, capables de rééquilibrer visuellement les proportions du visage et de mettre en valeur ses atouts naturels.

Mais le visagisme va bien au-delà de la simple géométrie faciale. La couleur de la peau, des yeux et des cheveux joue un rôle fondamental dans le choix des teintes de monture. La théorie des couleurs chaudes et froides, des contrastes et des harmonies chromatiques offre un cadre précis pour guider le client vers les coloris qui subliment son teint et éviter ceux qui le ternissent. La taille des traits nez, lèvres, mâchoire influence également le choix des proportions et des épaisseurs de monture.

Du conseil intuitif au conseil structuré

De nombreux opticiens pratiquent

intuitivement une forme de visagisme sans le formaliser ni le valoriser. Ils guident leurs clients vers certaines montures, déconseillent certaines formes, suggèrent des coloris avec une assurance fondée sur l'expérience. Cette intuition professionnelle est précieuse, mais elle atteint ses limites face à des clients exigeants ou indécis, ou lorsqu'il s'agit de justifier clairement une recommandation.

La formalisation du conseil visagiste — avec une méthodologie claire, un vocabulaire précis et une capacité à expliquer les raisons de chaque recommandation — transforme cette intuition en expertise communicable. Le client comprend pourquoi telle monture lui convient mieux qu'une autre. Il ne se contente plus de faire confiance à son opticien ; il comprend et adhère pleinement au conseil qui lui est donné. Cette compréhension renforce considérablement sa satisfaction et réduit les retours ou les regrets post-achat.

Impact concret sur l'expérience client et les performances commerciales

L'intégration du visagisme dans le parcours client produit des effets mesurables sur la satisfaction et les indicateurs économiques de l'établissement. Un client qui reçoit un conseil visagiste personnalisé et bien argumenté est un client qui repart avec la conviction d'avoir fait le meilleur choix possible. Cette certitude se traduit par une satisfaction plus élevée, une propension accrue à recommander l'établissement et une fidélité renforcée lors des prochains renouvellements.

Sur le plan commercial, le visagisme favorise naturellement l'orientation vers des gammes plus qualitatives. Un opticien qui sait expliquer pourquoi une monture spécifique valorise particulièrement le visage de son client crée une adhésion émotionnelle qui facilite

le consentement à un investissement plus important. La valeur perçue du conseil justifie la valeur perçue du produit. Le panier moyen s'en trouve souvent amélioré, non par des techniques de vente agressives, mais par la qualité intrinsèque du conseil apporté.

Former son équipe au visagisme

L'un des freins les plus fréquemment évoqués à l'adoption du visagisme en magasin est la formation. Beaucoup d'opticiens estiment ne pas avoir les connaissances suffisantes pour pratiquer un conseil visagiste rigoureux, ou craignent de manquer du sens esthétique nécessaire. Ces inquiétudes sont en grande partie infondées : le visagisme s'apprend, se structure et se pratique. Il ne requiert pas un talent artistique inné, mais une méthodologie claire et un entraînement régulier.

Des formations spécifiques au visagisme optique sont disponibles, proposées par des organismes professionnels, des fournisseurs de montures ou des formateurs indépendants spécialisés. Investir dans la formation de l'ensemble de l'équipe de vente crée une cohérence de conseil qui rassure le client et renforce la réputation de l'établissement. Un client qui reçoit le même niveau de conseil, quelle que soit la personne qui le prend en charge, développe une confiance dans l'enseigne elle-même, et non seulement dans un vendeur particulier.

Le visagisme à l'ère du numérique

Les outils numériques enrichissent aujourd'hui les possibilités du conseil visagiste. Des applications de simulation permettent au client d'essayer virtuellement des centaines de montures sur une photo de son visage, de comparer les effets de différentes formes et couleurs et de visualiser le résultat avant

toute décision d'achat. Ces outils, utilisés en complément d'un conseil humain expert et non en remplacement, fluidifient le processus de choix et réduisent l'anxiété liée à une décision aussi visible et personnelle.

Certains logiciels intègrent désormais des algorithmes de reconnaissance faciale capables d'identifier automatiquement la morphologie du visage et de suggérer des familles de montures adaptées. Ces propositions algorithmiques restent cependant des points de départ qui **doivent être** interprétés, nuancés et enrichis par l'expertise humaine du visagiste. La technologie affine le conseil ; elle ne le remplace pas.

Le visagisme comme signature de l'établissement

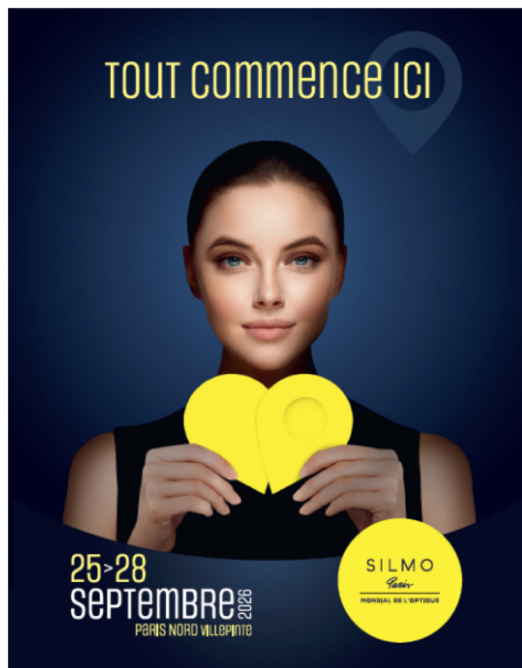
Au-delà de son impact sur la satisfaction client et les performances commerciales, le visagisme peut devenir la signature distinctive d'un établissement optique. Se positionner comme « le magasin où l'on trouve vraiment les lunettes qui vous correspondent » est un positionnement puissant, différenciateur et difficile à copier pour les acteurs en ligne ou les enseignes à forte standardisation.

Cette signature se construit dans la durée, par la constance du conseil, les témoignages des clients satisfaits et la réputation qui se propage naturellement dans l'entourage. Dans un marché où la recommandation personnelle reste le premier vecteur d'acquisition de nouveaux clients, être reconnu comme l'expert du conseil visagiste dans sa zone de chalandise représente un avantage compétitif d'une valeur inestimable. Le visagisme n'est pas une option parmi d'autres dans la boîte à outils de l'opticien moderne : c'est l'une des expressions les plus complètes et les plus humaines de son expertise professionnelle.

SILMO Paris 2026

Un nouveau regard

**Du 25 au 28 septembre 2026 à Paris Nord Villepinte,
SILMO Paris affirme une nouvelle expression de son identité.**



Nouveau manifeste. Nouvelle incarnation visuelle. Même ambition : être le point de départ des transformations majeures de la filière mondiale de l'optique-lunetterie.

« **Tout commence ici** » : avec cette signature forte, SILMO Paris réaffirme son rôle : celui d'un lieu où émergent les idées, où s'anticipent les tendances et où se dessine l'avenir du secteur.

SILMO Paris est ce moment stratégique où toute la filière optique mondiale se retrouve, chaque début d'automne, pour impulser une nouvelle saison.

Plus qu'un salon, un repère. Un accélérateur. Un espace où se croisent créativité, savoir-faire, innovation technologique et vision prospective.

| 2026 : nouvelles frontières technologiques et mutations profondes

Face à l'essor de l'intelligence artificielle, à la montée en puissance des lunettes connectées et à la transformation des usages, SILMO Paris place l'anticipation au cœur de son édition 2026.

SILMO NEXT s'impose comme le territoire stratégique du salon. Un espace dédié à la compréhension des mutations en cours et à la projection des évolutions du secteur.

Son Village Tech réunira start-ups, entreprises technologiques et experts internationaux autour des enjeux structurants : Intelligence artificielle, data & personnalisation, smart eyewear, santé visuelle, services connectés, ...

Un espace de démonstration et d'échanges où se redessinent les modèles économiques et les pratiques professionnelles du secteur.

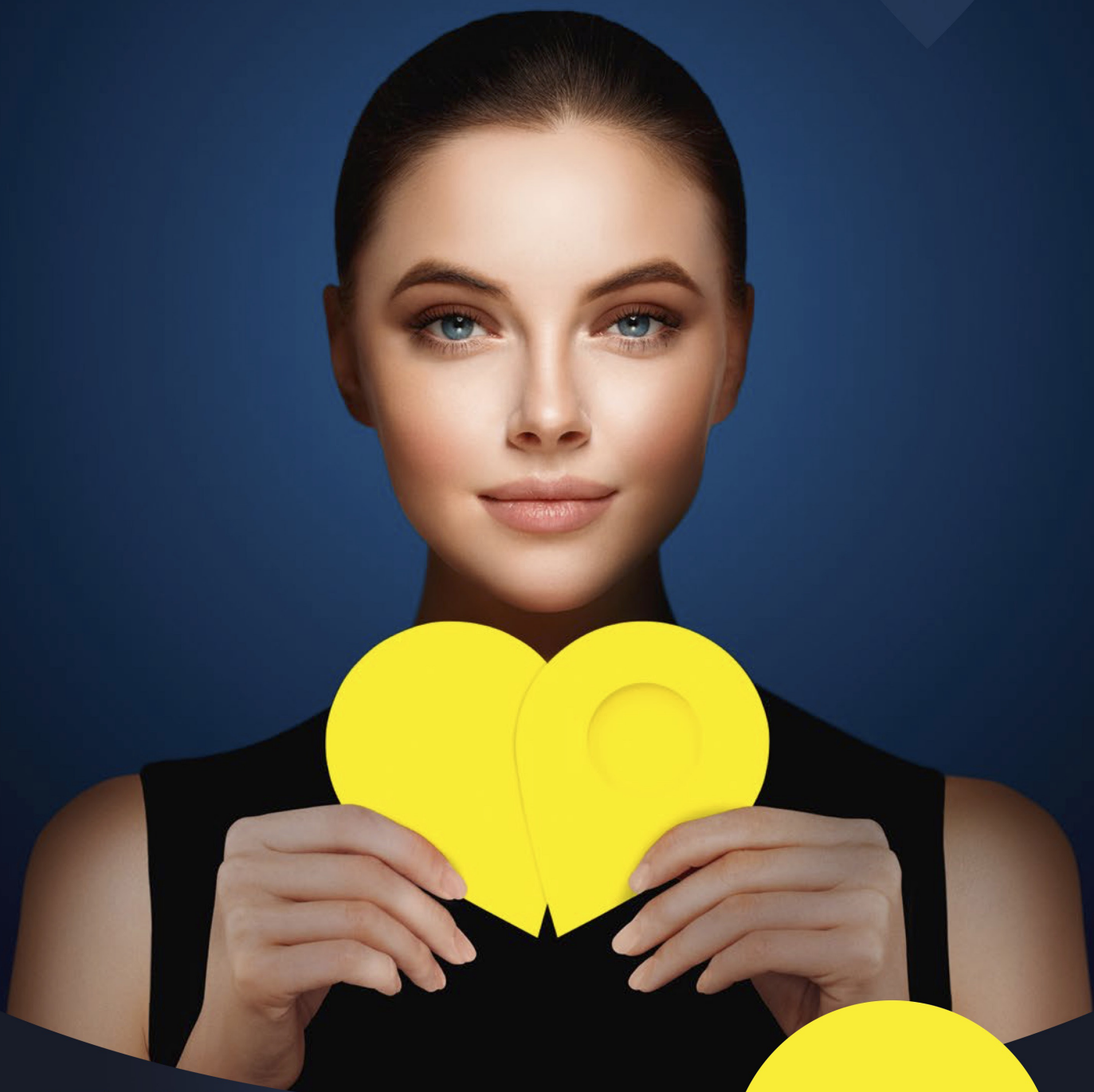
| Innovation, mais aussi création

Si 2026 marque une accélération technologique majeure, SILMO Paris affirme son rôle de scène internationale de la création optique.

Les lunettes dépassent leur seule fonction : elles incarnent une esthétique, affirment une identité, expriment une vision. Design, matériaux, écritures créatives, influences émergentes : SILMO Paris s'impose comme l'observatoire international des tendances. Chaque édition révèle des collections et des approches créatives qui marquent durablement le secteur.

A la croisée de l'innovation et de la création, SILMO Paris donne le rythme et concentre, en un même lieu, ce qui fera la prochaine saison.

TOUT commence ICI



25 > 28
SEPTEMBRE 2026
PARIS NORD VILLEPINTE

SILMO
Paris
MONDIAL DE L'OPTIQUE

Tout commence par une étincelle.
Une idée qui traverse.
Un regard qui change.
Un détail qui révèle.

Depuis 1967, **SILMO Paris** incarne ce moment rare :
celui où l'on capte l'air du temps,
où l'on devine ce qui vient,
où l'on transforme une vision en réalité.

À l'origine des collections qui marquent,
des innovations qui dessinent le futur,
des collaborations qui durent,
il y a ce rendez-vous.

Celui que l'on attend avec exigence.
Celui que l'on prépare avec passion.
Celui où l'on se retrouve, enfin.

Chaque année, au début de l'automne,
toute une filière se donne rendez-vous à **SILMO Paris**
pour ouvrir ensemble la nouvelle
saison de l'optique-lunetterie.

SILMO Paris n'est pas seulement un salon.
C'est un repère.
Un accélérateur.
Une énergie collective.

Audacieux, visionnaire, international,
SILMO Paris rassemble celles et ceux
qui œuvrent à l'excellence de la filière
Là où naissent les tendances et les inventions.
Là où l'avenir prend forme.

**Du 25 au 28 septembre 2026,
SILMO Paris — Tout commence ici.**

SILMO

Paris

MONDIAL DE L'OPTIQUE

L'intelligence artificielle au service de la santé visuelle : réalités, limites et perspectives pour l'opticien



L'intelligence artificielle n'est plus une promesse lointaine réservée aux laboratoires de recherche ou aux grandes multinationales technologiques. Elle s'invite progressivement dans les cabinets optiques, les plateformes de santé et les équipements de mesure, redessinant en profondeur les contours de la pratique professionnelle. Pour l'opticien, cette

irruption du numérique intelligent soulève des questions fondamentales : quels sont les apports concrets de l'IA dans l'exercice quotidien ? Quelles sont ses limites ? Et surtout, comment le professionnel peut-il s'en saisir sans perdre ce qui fait la valeur irremplaçable de son expertise humaine ?

La question n'est pas anodine. Dans un

secteur où la relation de confiance entre le professionnel et le patient constitue le cœur de la valeur ajoutée, l'introduction d'algorithmes et d'outils automatisés peut être perçue comme une menace autant que comme une opportunité. Comprendre ce que l'IA peut et ne peut pas faire est donc une priorité pour tout professionnel qui souhaite rester maître de sa pratique.

Des outils concrets déjà disponibles

Les applications de l'IA dans le domaine de l'optique et de l'ophtalmologie se multiplient rapidement. Analyse automatisée des images du fond d'œil, détection précoce de pathologies rétinienne, aide à l'interprétation des champs visuels, personnalisation des verres progressifs grâce à l'analyse comportementale : ces outils, déjà disponibles sur le marché ou en phase avancée de déploiement, transforment la précision et la rapidité des diagnostics.

Pour l'opticien, l'IA offre également des perspectives dans la personnalisation de l'expérience client. Des algorithmes de recommandation de montures basés sur la morphologie du visage, des outils de simulation virtuelle de l'équipement ou des systèmes de suivi prédictif de l'évolution visuelle constituent autant d'innovations qui enrichissent la consultation et renforcent la qualité du conseil.

Ce que l'IA ne remplacera pas

Malgré ses capacités impressionnantes, l'intelligence artificielle se heurte à des limites structurelles dans le domaine de la santé visuelle. Elle peut analyser des données, identifier des patterns et formuler des recommandations, mais elle ne peut pas écouter un patient anxieux, comprendre le contexte de vie qui influence ses besoins visuels ou instaurer la relation de confiance qui conditionne l'adhésion au traitement.

L'IA est un outil d'aide à la décision, non un substitut au jugement clinique. Le professionnel qui comprend cette nuance fondamentale peut tirer

le meilleur parti des nouvelles technologies sans tomber dans le piège d'une délégation aveugle qui appauvrirait sa pratique et fragiliserait sa relation avec le patient.

Intégrer l'IA sans se perdre : une posture stratégique

L'enjeu pour les opticiens n'est pas de résister à l'IA ni de l'adopter inconditionnellement, mais de développer une posture critique et stratégique face à ces outils. Évaluer la fiabilité d'un algorithme, comprendre ses biais potentiels, savoir quand s'y fier et quand lui préférer son propre jugement : ces compétences méta-technologiques deviennent aussi importantes que la maîtrise des instruments optiques traditionnels.

La formation à l'usage critique des outils d'IA doit être intégrée dans les cursus professionnels et les programmes de formation continue. Les opticiens qui développeront cette littératie numérique seront les mieux armés pour naviguer dans un environnement technologique en mutation permanente, tout en préservant la qualité et l'humanité de leur pratique.

Vers un nouveau modèle de consultation augmentée

L'avenir de la consultation optique se dessine probablement autour d'un modèle hybride, où l'intelligence artificielle prend en charge les tâches répétitives, analytiques et de traitement de données, libérant ainsi le professionnel pour ce qu'il fait de mieux : penser, conseiller, rassurer et accompagner. Cette complémentarité, lorsqu'elle est bien pensée, élève le niveau global du service sans déshumaniser la relation.

Les cabinets qui sauront intégrer harmonieusement ces outils dans leur flux de travail, en les présentant au patient comme des garants de précision supplémentaire plutôt que comme des substituts au professionnel, construiront un avantage concurrentiel durable. L'IA, dans cette vision, n'est pas l'ennemi de l'opticien : elle est son meilleur allié, à condition d'en rester le maître.

La formation continue en optique : état des lieux, besoins et nouvelles modalités d'apprentissage



La formation continue constitue l'un des piliers les plus stratégiques de l'évolution professionnelle dans le secteur optique. Dans un environnement où les technologies évoluent rapidement, où les attentes des patients se sophistiquent et où les exigences réglementaires se précisent, maintenir ses compétences à jour n'est plus une option : c'est une condition de survie professionnelle. Pourtant, l'accès à une formation continue de qualité reste inégalement distribué sur le territoire marocain, et les formats proposés ne correspondent pas

toujours aux contraintes réelles des professionnels en exercice.

Le défi est double : d'un côté, élargir l'offre de formation pour couvrir l'ensemble des besoins émergents du métier ; de l'autre, adapter les modalités d'apprentissage aux réalités d'opticiens qui gèrent au quotidien une activité commerciale exigeante, avec peu de temps disponible pour des formations longues et éloignées de leur lieu d'exercice.

Un paysage de formation en mutation

Les formats traditionnels de formation journées en présentiel, congrès annuels, séminaires thématiques restent pertinents et appréciés pour la richesse des échanges qu'ils favorisent. Mais ils ne suffisent plus à couvrir l'ensemble des besoins d'une profession en transformation accélérée. Le développement des plateformes d'e-learning, des webinaires spécialisés, des podcasts professionnels et des communautés d'apprentissage en ligne ouvre de nouvelles perspectives particulièrement adaptées aux contraintes des opticiens en exercice.

Ces formats digitaux permettent d'apprendre à son propre rythme, de revisiter les contenus à la demande et d'accéder à des expertises internationales sans avoir à quitter son établissement. Ils démocratisent l'accès à la formation pour les professionnels exerçant dans des villes secondaires ou des zones rurales, qui pâtissaient jusqu'ici d'un accès limité aux événements professionnels concentrés dans les grandes métropoles.

Les contenus prioritaires pour les prochaines années

Si les fondamentaux scientifiques restent incontournables, les besoins en formation se déplacent vers de nouveaux territoires. La maîtrise des outils numériques et des logiciels de gestion, la compréhension des bases de l'intelligence artificielle appliquée à l'optique, les techniques avancées de communication et de gestion de la relation client, la gestion financière et le pilotage économique d'une structure optique : ces thématiques, longtemps absentes des curricula, s'imposent aujourd'hui comme des priorités.

La formation à la détection des pathologies oculaires mérite également une attention particulière. À mesure que l'opticien est amené à jouer un rôle de premier recours, sa capacité à identifier les signes évocateurs d'une pathologie nécessitant une orientation médicale devient un enjeu de sécurité pour le

patient autant que de responsabilité pour le professionnel.

Le mentorat et l'apprentissage entre pairs

Au-delà des formations formelles, le mentorat et l'apprentissage entre pairs constituent des modalités d'acquisition de compétences souvent sous-estimées mais particulièrement efficaces. Les opticiens expérimentés qui acceptent d'accompagner leurs jeunes collègues transmettent non seulement des savoirs techniques, mais aussi une culture professionnelle, une éthique du soin et une sagesse pratique que nul manuel ne peut remplacer.

La structuration de réseaux de mentorat au sein de la profession, encouragée par les organisations représentatives, pourrait constituer un levier puissant de montée en compétences collective. Elle renforcerait également la cohésion interne d'un secteur qui a tout à gagner à valoriser la transmission et la solidarité intergénérationnelle.

Vers une culture de l'apprentissage continu

La formation continue ne doit pas être vécue comme une contrainte ou une obligation administrative, mais comme un investissement dans sa propre excellence et dans la qualité du service rendu aux patients. Les opticiens qui ont intériorisé cette culture de l'apprentissage permanent sont aussi ceux qui expriment le plus grand épanouissement professionnel et la plus grande résilience face aux mutations du secteur.

Construire cette culture au sein d'un établissement, c'est aussi donner l'exemple en tant que dirigeant : se former soi-même, partager ce que l'on apprend avec son équipe, encourager les initiatives de développement professionnel et créer un environnement où la curiosité intellectuelle est valorisée. Dans un secteur en mouvement permanent, la meilleure assurance contre l'obsolescence reste l'envie de continuer à apprendre.

Le marché de l'optique au Maroc en 2026 : tendances, défis et signaux de transformation



Le marché de l'optique marocain traverse une phase de transformation structurelle dont les contours se précisent progressivement. Entre pression concurrentielle accrue, évolution des comportements d'achat, développement de nouveaux segments et mutations réglementaires en cours, le secteur doit naviguer dans un environnement complexe tout en saisissant les opportunités qu'offre une demande en santé

visuelle fondamentalement croissante.

Comprendre les dynamiques actuelles du marché n'est pas un exercice académique réservé aux analystes économiques. Pour chaque opticien, c'est une nécessité opérationnelle : les décisions d'investissement, de positionnement et de développement de l'offre doivent s'appuyer sur une lecture lucide et actualisée de l'environnement concurrentiel et des attentes des consommateurs.

Une demande structurellement orientée à la hausse

La croissance démographique, l'urbanisation progressive et l'augmentation du niveau d'éducation tirent la demande en soins visuels vers le haut de manière structurelle. À cela s'ajoutent les effets bien documentés de l'exposition aux écrans sur la santé visuelle, qui génèrent une demande nouvelle et croissante, notamment chez les jeunes générations.

L'extension progressive de la couverture médicale de base au Maroc constitue également un facteur favorable à l'élargissement du marché. À mesure que davantage de Marocains bénéficient d'une prise en charge partielle de leurs dépenses optiques, le secteur voit s'ouvrir des segments de clientèle auparavant peu accessibles, créant des opportunités pour les opticiens capables de proposer des offres adaptées à ces nouveaux profils.

La pression concurrentielle se réorganise

Le paysage concurrentiel du secteur optique marocain se réorganise sous l'effet de plusieurs forces simultanées. La consolidation du marché, avec le développement de groupements et d'enseignes à réseau, modifie les équilibres traditionnels entre opticiens indépendants et structures organisées. Les premiers disposent d'un ancrage local et d'une relation de proximité précieuse ; les seconds bénéficient d'économies d'échelle, d'une puissance de négociation accrue et de budgets marketing significatifs.

Dans ce contexte, l'opticien indépendant doit redoubler d'inventivité pour faire valoir ses atouts différenciants. La personnalisation du service, la profondeur de l'expertise et la qualité de la relation humaine constituent ses armes les plus efficaces face à la standardisation que tendent à imposer les grands réseaux.

Les nouvelles attentes des consommateurs

Le consommateur marocain de produits optiques a profondément évolué. Mieux informé grâce à internet, plus attentif à la qualité et à la transparence, sensible aux questions d'éthique et de responsabilité sociale, il ne se contente plus d'une offre générique. Il cherche une expérience personnalisée, un conseil expert et une relation de confiance qui dure dans le temps.

Cette évolution des attentes représente une opportunité formidable pour les opticiens qui ont fait de la qualité du service leur priorité absolue. Elle pénalise en revanche ceux qui n'ont pas encore opéré leur transition vers un modèle centré sur l'expertise et l'accompagnement plutôt que sur la seule transaction commerciale.

Les segments porteurs à surveiller

Parmi les segments les plus dynamiques du marché, la correction de la myopie chez l'enfant attire une attention croissante, portée par l'augmentation significative de la prévalence de ce trouble dans les populations jeunes. Les solutions de gestion de la myopie, lentilles ortho-k, verres à design spécifique, lentilles de contact journalières adaptées représentent un marché en forte expansion que les opticiens formés à ces approches peuvent saisir.

Le segment des seniors constitue un autre terrain de croissance important. Le vieillissement de la population marocaine, encore modéré aujourd'hui mais appelé à s'accélérer dans les prochaines décennies, générera une demande croissante en solutions optiques adaptées à la presbytie, à la basse vision et aux pathologies visuelles liées à l'âge. Les opticiens qui développent dès aujourd'hui une expertise et une offre spécifique pour ce segment prendront une longueur d'avance décisive.

Entretien: Omayma Hachimi

Une jeune opticienne engagée



Pouvez-vous vous présenter ?

Je m'appelle Omayma Hachimi, je suis technicienne supérieure opticienne-lunetière basée à Rabat. Passionnée par le domaine de l'optique et de la santé visuelle, j'ai suivi ma formation à l'École Supérieure d'Optique Educapolis à Témara. Aujourd'hui, j'exerce un métier qui me permet d'allier technicité, contact humain et engagement pour le bien-être visuel des patients.

Qu'est-ce qui vous a attirée vers le métier d'opticienne ?

Depuis toujours, je suis attirée par les métiers de santé et de proximité. L'optique m'a séduite par son équilibre entre précision scientifique et relation client. Aider une personne à mieux voir, c'est améliorer directement sa qualité de vie, et cela donne un vrai sens à mon travail.

Quel a été votre parcours professionnel jusqu'à aujourd'hui ?

Au cours de mon parcours, j'ai eu l'opportunité d'effectuer plusieurs stages et expériences professionnelles, notamment en magasin d'optique et en milieu hospitalier. Ces expériences m'ont permis de développer des compétences solides en conseil client, en réalisation de tests optométriques, ainsi qu'en ajustement et montage de lunettes. J'ai également appris à gérer la relation avec les patients et à m'adapter à différents environnements de travail.

Par ailleurs, j'ai eu l'honneur de faire partie de la CNOL Media Team 2025, une expérience particulièrement enrichissante qui m'a permis de participer à la couverture du congrès à travers la création de contenus et la communication digitale. Cette immersion m'a également permis de développer mes compétences en storytelling événementiel et en travail d'équipe dans un contexte professionnel stimulant.

Quelles sont les qualités essentielles pour réussir dans ce métier ?

Je dirais que l'écoute est primordiale. Chaque patient est unique et il est essentiel de comprendre ses besoins pour lui proposer la solution la plus adaptée. Il faut aussi être rigoureux, dynamique et avoir un bon sens du relationnel. La curiosité est également importante, car le domaine évolue constamment.

Quelle importance accordez-vous à la relation avec les clients ?

Elle est centrale dans mon approche. J'accorde une grande importance à instaurer une relation de confiance avec les clients. Être à l'écoute, rassurer et accompagner dans le choix des équipements visuels fait partie intégrante de notre rôle.

Quelles sont vos ambitions pour l'avenir ?

Je suis quelqu'un de curieuse et de motivée, et je cherche constamment à apprendre et à évoluer. À terme, j'aimerais devenir formatrice ou professeur dans le domaine de l'optique, afin de transmettre mes connaissances et partager mon expérience avec les futures générations.

Avez-vous des passions en dehors de votre activité professionnelle ?

Oui, en dehors de mon travail, je m'intéresse beaucoup au fitness, au chant et à la création de contenu sur les réseaux sociaux. Ces activités me permettent d'exprimer ma créativité, de garder un bon équilibre de vie et de rester dynamique au quotidien.

Un mot pour les jeunes qui souhaitent se lancer dans l'optique ?

Je leur dirais de croire en leur passion et de s'investir pleinement dans leur formation. C'est un métier enrichissant, en constante évolution, qui offre de belles perspectives. Avec de la motivation et du sérieux, il est tout à fait possible de réussir et de s'épanouir dans ce domaine.

Le Maroc, hub de formation optique pour l'Afrique : ambitions, réalisations et feuille de route



La question du positionnement du Maroc comme centre de référence pour la formation et le développement professionnel dans le domaine de l'optique en Afrique ne relève plus de la simple ambition stratégique. Elle prend progressivement corps dans des initiatives concrètes, des partenariats opérationnels et une reconnaissance croissante de l'expertise marocaine par les acteurs du continent. Ce positionnement, s'il est consolidé avec méthode et vision, pourrait transformer durablement le rôle du Maroc dans l'écosystème

de santé visuelle africain.

Le Maroc dispose d'atouts objectifs pour jouer ce rôle de hub continental. Sa position géographique entre l'Afrique subsaharienne et l'Europe, la qualité relative de ses infrastructures de formation, l'expérience acquise dans la structuration de son propre secteur optique et sa capacité d'accueil d'étudiants et de professionnels étrangers constituent une base solide sur laquelle construire une offre de formation régionale ambitieuse.

Un écosystème de formation à renforcer

Si les bases existent, l'écosystème marocain de formation en optique doit encore se renforcer pour prétendre au statut de référence continentale. Les instituts de formation existants offrent des cursus de qualité, mais leur capacité d'accueil reste limitée et leurs programmes ne sont pas toujours suffisamment orientés vers les réalités spécifiques des marchés africains que les futurs professionnels seront amenés à servir.

Le développement de modules de formation spécifiquement conçus pour les contextes africains : gestion des ressources limitées, adaptation des solutions optiques aux contraintes économiques locales, approches innovantes de la distribution en zones peu urbanisées constituerait une valeur ajoutée distinctive pour les professionnels du continent souhaitant se former au Maroc.

Des partenariats académiques à structurer

La coopération académique avec les universités et instituts de formation d'autres pays africains représente un levier puissant de rayonnement et d'influence. Des accords de reconnaissance mutuelle des diplômes, des programmes d'échange d'enseignants et d'étudiants, des projets de recherche partagés sur les problématiques de santé visuelle propres au continent : ces initiatives structurent des liens durables qui bénéficient à l'ensemble des parties prenantes.

Des partenariats avec des institutions internationales de référence OMS, IAPB, Vision 2020 pourraient renforcer la crédibilité et la visibilité des programmes de formation marocains à l'échelle mondiale. Ils permettraient également d'accéder à des ressources pédagogiques, des financements et des réseaux d'expertise qui enrichiraient considérablement l'offre proposée.

Le CNOL, vitrine de l'excellence marocaine à portée continentale

Le Congrès National de l'Optique et de la Lunetterie représente bien plus qu'un événement professionnel annuel. Il constitue la démonstration

la plus concrète et la plus visible de la maturité organisationnelle du secteur optique marocain, et un signal fort adressé à l'ensemble des professionnels du continent africain. Par son format ambitieux, la qualité de ses intervenants et la diversité des thématiques abordées, le CNOL s'impose progressivement comme un rendez-vous de référence qui dépasse les frontières nationales. Ouvrir davantage le CNOL aux professionnels africains en facilitant leur participation, en intégrant des sessions dédiées aux enjeux spécifiques du continent et en créant des espaces formels d'échange entre opticiens marocains et africains transformerait cet événement en véritable carrefour continental de l'optique. Cette ouverture renforcerait le rayonnement du Maroc comme hub de référence, tout en enrichissant le congrès lui-même de la diversité des expériences et des perspectives que les professionnels africains apporteraient.

Une feuille de route pour les cinq prochaines années

Concrétiser l'ambition du Maroc comme hub de formation optique africain nécessite une feuille de route claire, partagée entre les acteurs publics et privés du secteur. Les priorités pourraient s'articuler autour de trois axes : renforcer les capacités des instituts de formation existants, développer des partenariats académiques structurés avec au moins cinq pays africains, et créer un événement annuel panafricain de l'optique qui positionnerait le Maroc comme le carrefour naturel des professionnels du continent.

Cette ambition ne peut se réaliser que si elle est portée collectivement : par les organisations professionnelles, les institutions de formation, les entreprises du secteur et les pouvoirs publics. Elle exige une vision partagée, des investissements ciblés et une patience stratégique qui accepte de construire sur le long terme plutôt que de rechercher des résultats immédiats. Mais le potentiel de cette ambition pour le Maroc, pour l'Afrique et pour la santé visuelle de millions de personnes justifie pleinement cet engagement.



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