

Avril 2026

Numéro

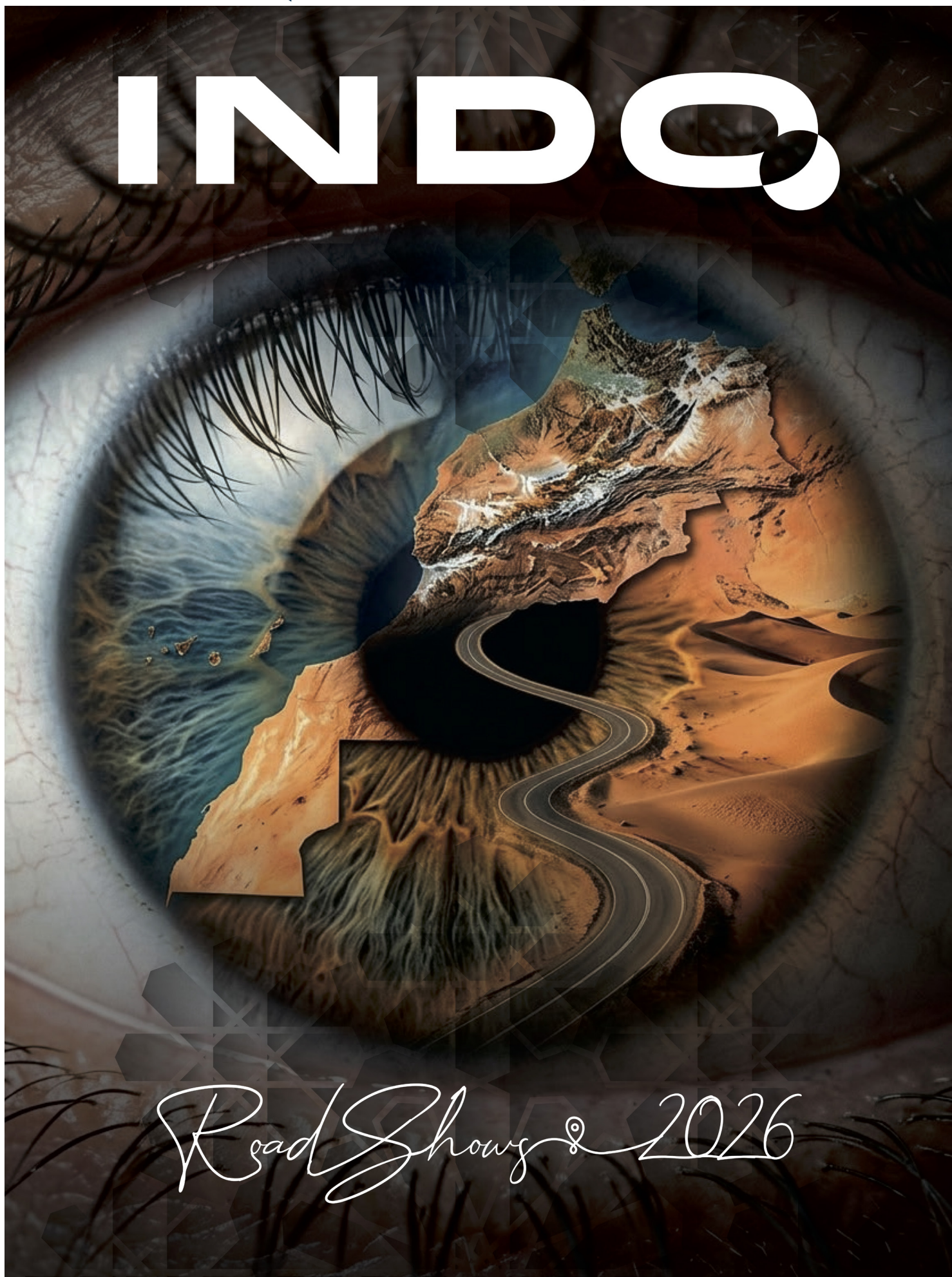
65



Maroc Optique

opticiens du Maroc

INDO



Road Show 2026

INDO

Superkid Miofocal

Verres pour la myopie chez les enfants.
Parce que chaque dioptrie compte.

NUMÉRO 65 SOMMAIRE



04

CNOL 2026: VISION SANS FRONTIÈRES

**LA MYOPIE
CHEZ L'ENFANT:
UNE ÉPIDÉMIE
SILENCIEUSE À
PRENDRE EN CHARGE
DÈS L'OFFICINEL**

08



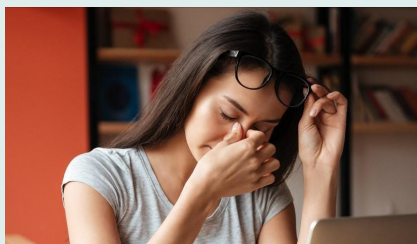
16
**FIDÉLISER PLUTÔT QUE
CONQUÉRIR: BÂTIR UN
PROGRAMME DE SUIVI
CLIENT DURABLE
EN MAGASIN D'OPTIQUE**

14
**CONTACTOLOGIE
AVANCÉE : L'OPTICIEN
MAROCAIN FACE
AUX NOUVELLES
GÉNÉRATIONS DE
LENTILLES**



22
**ACCÈS AUX
ÉQUIPEMENTS
OPTIQUES EN AFRIQUE:
ÉTAT DES LIEUX ET
MODÈLES ALTERNATIFS
DE DISTRIBUTION**

Fatigue visuelle en hausse



L'exposition prolongée aux écrans, dans un contexte de digitalisation accélérée des modes de travail, continue d'augmenter les cas de fatigue oculaire. Les symptômes les plus fréquents incluent sécheresse oculaire, maux de tête, vision floue et difficultés de concentration en fin de journée.

Face à cette tendance, les opticiens constatent une demande croissante en verres filtrant la lumière bleue ainsi qu'en solutions de confort visuel adaptées au travail sur écran. Par ailleurs, les professionnels insistent sur l'importance de la prévention, notamment via la règle du 20-20-20 et l'aménagement ergonomique des postes de travail.

Progression de la myopie chez les enfants



La progression de la myopie infantile devient un véritable enjeu de santé publique à l'échelle mondiale. Les études récentes montrent une augmentation significative des cas, notamment en milieu urbain, où les enfants passent davantage de temps en intérieur et sur les écrans.

Les spécialistes recommandent désormais d'encourager les activités en extérieur, reconnues pour leur effet protecteur, ainsi qu'un dépistage précoce. En parallèle, de nouvelles solutions de freinage de la myopie émergent, comme les verres spécifiques ou les lentilles de contact dédiées, offrant aux opticiens un rôle clé dans la prise en charge.

Téléconsultation visuelle : vers un modèle hybride en plein essor



La télé-ophtalmologie connaît une accélération notable, portée par les avancées technologiques et les besoins d'accès aux soins, notamment dans les zones sous-dotées. Plusieurs pays travaillent activement à structurer un cadre réglementaire permettant d'encadrer ces pratiques tout en garantissant la sécurité des patients.

Ce modèle hybride, combinant consultation à distance et accompagnement en magasin, redéfinit progressivement le rôle de l'opticien. Loin d'être une menace, il pourrait devenir un levier de développement, en positionnant l'opticien comme un acteur central du parcours de soins visuels, entre technologie et proximité humaine.

EXPOÓPTICA + AUDIO 2026 : MADRID CONFIRME SON STATUT DE CAPITALE MONDIALE DE L'OPTIQUE



Renforcer les liens, accélérer l'innovation !

Du 9 au 11 avril 2026, Madrid a accueilli plus de 8 000 professionnels et 130 exposants à l'occasion d'ExpoÓptica + Audio, organisée par IFEMA Madrid, confirmant son statut d'événement incontournable pour toute l'industrie de la santé visuelle et auditive. Le nombre d'exposants directs a progressé de 10 % par rapport à l'édition précédente, tandis que la présence internationale a bondi de 48 %, représentant désormais 29 % du total des exposants. Un signal fort : le secteur optique mondial regarde vers Madrid.

Les temps forts de cette édition :

Monturas & Mode : Avec plus de 200 marques présentes, l'espace montures s'est consolidé comme l'un des principaux moteurs de croissance et de différenciation du marché optique. En vitrine également, l'Exposition Origen, une rétrospective historique de l'évolution des montures depuis 1750 rappelant que l'optique est autant un art qu'une science.

Innovation & Technologie : L'intelligence artificielle, la réfraction automatisée et les solutions de gestion de magasin nouvelle génération ont occupé une place centrale, confirmant la transformation numérique accélérée du secteur.

Audiologie : Dans un contexte où environ 30 % des aides auditives sont commercialisées dans les centres optiques, l'espace audiologie a réuni plus de 25 compagnies leaders, consolidant la convergence entre santé visuelle et auditive comme axe stratégique d'avenir pour les opticiens.

ExpoÓptica + Audio se tient tous les deux ans à IFEMA Madrid, aux côtés du Congrès OPTOM et du Congrès annuel de l'audiologie. Une plateforme unique où commerce, science et formation se croisent pour faire avancer la profession, ensemble.

La prochaine édition est déjà attendue. Rendez-vous à Madrid.



UNE AVANCÉE PROMETTEUSE : DES LENTILLES INTELLIGENTES CAPABLES DE SUIVRE LA PRESSION OCULAIRE



Une nouvelle génération de lentilles de contact connectées suscite un intérêt croissant dans le domaine de l'ophtalmologie. Ces lentilles intelligentes, intégrant des capteurs miniaturisés directement dans leur structure, sont capables de mesurer en continu la pression intraoculaire, un indicateur clé dans le suivi et la détection du glaucome.

Le principe repose sur des micro-capteurs souples qui analysent les variations de courbure de la cornée liées aux fluctuations de pression. Les données collectées sont ensuite transmises en temps réel vers une application mobile ou une plateforme médicale sécurisée, permettant aux professionnels de santé d'accéder à un suivi dynamique et beaucoup plus précis que les mesures ponctuelles réalisées en cabinet.

Cette innovation ouvre la voie à une meilleure compréhension des variations de la pression oculaire au cours de la journée, souvent sous-estimées mais déterminantes dans l'évolution du glaucome. Elle pourrait ainsi améliorer significativement le dépistage précoce, optimiser les traitements et renforcer l'observance des patients grâce à un suivi moins contraignant.

Encore en phase de validation clinique dans plusieurs pays, ces lentilles intelligentes pourraient, à moyen terme, transformer la prise en charge des pathologies oculaires chroniques et s'intégrer dans une médecine de plus en plus connectée et personnalisée.



Développons ensemble le marché marocain

Nous sommes une entreprise en pleine croissance et souhaitons renforcer notre présence au Maroc.

Dans ce contexte, nous sommes ouverts à collaborer avec un partenaire local dynamique, disposant d'une expérience en distribution et d'un bon réseau commercial.

Nous proposons une opportunité de développement mutuel avec un fort potentiel.

N'hésitez pas à nous contacter pour échanger davantage.

✉ **Contact :**
selmayaker@noidolseyewear.com
Téléphone : +34 632 45 68 30

À LA UNE



Opérations humanitaires en marge du CNOL 2026 : l'optique au service de la solidarité



Dans la continuité de son engagement citoyen, le Congrès National d'Optique Lunetterie (CNOL) devrait renforcer en 2026 ses actions humanitaires en parallèle de son programme scientifique. Fidèle à sa vocation, l'événement place la santé visuelle accessible à tous au cœur de ses priorités, notamment à travers des initiatives de dépistage et d'accompagnement des populations vulnérables.

Lors des précédentes éditions, des caravanes médicales ont permis d'organiser des campagnes de dépistage visuel gratuites dans plusieurs régions, au profit notamment d'enfants en milieu scolaire. Ces actions ont contribué à détecter précocement des troubles visuels et à distribuer des équipements optiques adaptés, répondant à un réel besoin de santé publique.

Pour l'édition 2026, l'ambition est de structurer davantage ces opérations solidaires, en mobilisant opticiens, partenaires et exposants autour d'un objectif commun : améliorer l'accès aux soins visuels dans les zones les plus éloignées. Dépistage, sensibilisation et équipement devraient ainsi constituer les trois piliers de ces actions.

Au-delà de l'événement lui-même, ces initiatives illustrent le rôle sociétal croissant de l'opticien, acteur de proximité engagé dans une démarche à la fois professionnelle et humaine.

CNOL 2026

VISION SANS FRONTIÈRES



RABAT 09-10 OCT 2026

À L'OCCASION DE LA JOURNÉE MONDIALE DE LA VUE

CNOL
-CONGRÈS NATIONAL D'OPTIQUE LUNETTERIE DU MAROC-

3 ÈME ÉDITION

**CONGRÈS NATIONAL
D'OPTIQUE LUNETTERIE**



**SOUS LE THÈME:
VISION SANS FRONTIÈRES :
COOPÉRATION ET PARTAGE DE SAVOIR**

Les 9 et 10 octobre à Rabat, la troisième édition du Congrès National d'Optique Lunetterie entre en scène

Il y a trois ans, l'idée semblait ambitieuse pour certains, prématurée pour d'autres. Organiser, au Maroc, un congrès national consacré exclusivement à l'optique et à la lunetterie, capable de rassembler des centaines de professionnels autour d'une même plateforme d'échange, de formation et de représentation collective : le pari était audacieux. Aujourd'hui, ce pari est gagné. Le Congrès National d'Optique Lunetterie "le CNOL" est devenu en deux éditions le rendez-vous incontournable du secteur optique marocain, celui que l'on attend, que l'on prépare et auquel on ne veut plus manquer.

La troisième édition, prévue les 9 et 10 octobre 2026 à Rabat, vient d'officiallement dévoiler son thème : « Vision sans frontières : coopération et partage de savoir ». Un choix fort, délibéré et parfaitement en phase avec les enjeux du moment qui dit à lui seul l'ambition d'un congrès qui ne se contente plus de regarder à l'intérieur de ses frontières, mais qui s'ouvre résolument sur le monde, sur l'Afrique et sur toutes les formes de collaboration qui peuvent faire avancer la profession ensemble.

Deux éditions fondatrices : les bases sont posées

Pour mesurer ce que représente le CNOL 2026, il faut revenir aux origines et prendre la mesure du chemin parcouru. La première édition, tenue les 11 et 12 octobre 2024 au Centre d'Accueil et de Conférences de la Fondation Mohammed VI à Rabat, a réuni 700 professionnels de la vision sous le thème « Vision et Scolarité ». Ce choix thématique inaugural était fort de sens : placer d'emblée le CNOL sous le signe de la responsabilité sanitaire et sociale de la profession, en s'attaquant à un enjeu documenté, environ 20 % des enfants scolarisés au Maroc souffrent de troubles visuels non diagnostiqués démontrait que le congrès ne serait pas un simple salon commercial, mais une véritable plateforme de réflexion et d'engagement professionnel.

Parmi les temps forts de cette première édition, la présence de Charles Dagneaux, Meilleur Ouvrier de France en lunetterie, qui a animé un atelier pratique de haut niveau, a immédiatement positionné le CNOL comme un événement à ambition internationale. Ce signal, adressé dès la première édition, a ancré l'identité du congrès : exigeant, ouvert sur le monde, au service de l'excellence professionnelle.

BIOMETRIC
INTELLIGENT
GLASSES

SEE MORE.
FEEL THE DIFFERENCE.
NEXT-LEVEL CLARITY WITH
B.I.G. NORM™ LENSES



RODENSTOCK

Because every eye is different

La deuxième édition, tenue du 10 au 12 octobre 2025 à Rabat, a placé la profession sous le thème « Vision et Nouvelles Technologies », en phase avec les mutations profondes que traverse le secteur: intelligence artificielle, feuille de soins électronique, téléconsultation, numérisation des équipements et des pratiques. En choisissant ce thème pour sa deuxième édition, le CNOL a démontré sa capacité à anticiper les enjeux les plus actuels du secteur et à offrir aux professionnels les clés pour y naviguer avec compétence et confiance.

Une progression thématique qui raconte l'histoire d'un secteur

Ce qui frappe en observant la progression des thèmes du CNOL depuis sa création, c'est la cohérence d'une trajectoire qui raconte, en réalité, l'histoire d'un secteur en train de se transformer profondément.

De « Vision et Sclaireté » ancrer la profession dans sa responsabilité sanitaire et sociale à « Vision et Nouvelles Technologies » armer les professionnels face aux mutations technologiques et aujourd'hui « Vision sans frontières : coopération et partage de savoir » : chaque édition approfondit et élargit la précédente, comme les cercles concentriques d'une profession qui gagne en maturité, en confiance et en ambition.

Le thème 2026 marque une étape décisive. Après avoir posé les bases de la légitimité sanitaire et de la compétence technologique, le CNOL s'attaque désormais à la dimension peut-être la plus structurante de toutes : celle de la coopération. La conviction portée par ce thème est simple et puissante, les défis de la profession ne peuvent être relevés qu'à travers le partage des expériences, des compétences et des innovations. Aucun opticien, aucun marché national, ne peut avancer seul dans un environnement aussi complexe et en mutation aussi rapide.

« Vision sans frontières » : une philosophie, pas un slogan

Le thème « Vision sans frontières : coopération et partage de savoir » porte une philosophie complète, articulée autour de trois convictions complémentaires.

La première est l'ouverture géographique. Le CNOL 2026 se positionne comme une plateforme d'ouverture qui dépasse les frontières nationales pour favoriser les rencontres entre opticiens, chercheurs, formateurs et experts au Maroc, en Afrique et à l'international. Dans un secteur où les meilleures pratiques circulent encore

insuffisamment entre les marchés, cette ouverture est une source d'enrichissement considérable pour tous les participants.

La deuxième conviction est la coopération interprofessionnelle. Les frontières ne sont pas seulement géographiques : elles sont aussi disciplinaires. L'optique, la médecine, l'orthoptie, la recherche, la formation, l'industrie : toutes ces disciplines partagent un objectif commun : améliorer la santé visuelle des populations. Le CNOL 2026 se veut l'espace où ces disciplines se rencontrent, dialoguent et construisent ensemble des solutions que chacune ne pourrait pas élaborer seule.

La troisième conviction est le partage de savoir comme moteur de progrès collectif. Encourager la transmission des savoirs, stimuler une innovation collaborative, créer des passerelles durables entre les professionnels : c'est ce que le Comité d'organisation a voulu inscrire au cœur de cette édition. Le savoir qui reste enfermé dans une officine ou dans un laboratoire ne profite qu'à son détenteur. Le savoir qui circule, qui se partage et qui se confronte à d'autres expériences devient une force collective au service de toute la profession.

Un rendez-vous à inscrire dans son agenda dès maintenant

Le CNOL est ouvert à toutes les composantes du marché et à tous les professionnels de la santé visuelle : opticiens, orthoptistes, ophtalmologistes, formateurs, fabricants de verres et de montures, distributeurs, industriels et acteurs institutionnels. Cette diversité des participants est précisément ce qui fait la richesse des échanges et la pertinence des débats.

Les 9 et 10 octobre 2026 à Rabat, le secteur optique marocain se donnera rendez-vous pour deux jours d'intenses conférences de haut niveau, d'ateliers pratiques, exposition professionnelle, rencontres B2B et moments de convivialité qui marqueront une nouvelle étape dans la structuration et le rayonnement d'une profession qui avance, ensemble, sans frontières.

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

Suivez toute l'actualité du CNOL 2026 dans les prochains numéros de Maroc Optique.



**BLUE LIGHT
PROTECTION**

**PHOTOCHROMIC
LENS**

DISPONIBLE EN



SUNLITE BLUMAX NEO

Sun + Screen

POWERED BY



UV
PROTECTION



BLUE VIOLET
LIGHT FILTRATION



FAST ADAPTATION
TO CHANGE OF LIGHT



GREATER COMFORT

La myopie chez l'enfant : une épidémie silencieuse à prendre en charge dès l'officine



La myopie est en train de devenir l'un des problèmes de santé publique les plus préoccupants du XXI^e siècle. Ce qui était encore considéré, il y a trente ans, comme un trouble visuel courant et relativement bénin a pris des proportions épidémiques à l'échelle mondiale. Les études les plus récentes, portant sur plus de 5,5 millions d'enfants dans 50 pays, projettent que près de 40 % des enfants et adolescents dans le monde seront myopes d'ici 2050, soit environ 740 millions de personnes. À l'échelle planétaire, on recense

déjà quelque 2,6 milliards de myopes, dont 312 millions âgés de moins de 19 ans. Et si les taux les plus alarmants restent concentrés en Asie du Sud-Est où certaines métropoles chinoises affichent une prévalence dépassant 90 % chez les lycéens, le reste du monde n'est pas épargné, avec une prévalence de l'ordre de 23 % en Europe.

Le Maroc, avec ses 36,8 millions d'habitants en 2024 dont 60 % vivent en zones urbaines, présente des conditions épidémiologiques

qui accélèrent cette tendance mondiale. L'urbanisation rapide, la pression scolaire croissante, l'exposition précoce aux écrans dans les foyers marocains et la réduction du temps passé en extérieur constituent précisément les facteurs environnementaux identifiés par la littérature scientifique comme les principaux déterminants de la progression myopique. Si les données épidémiologiques spécifiques au Maroc restent lacunaires faute d'études nationales publiées, les tendances observées dans les officines convergent vers une augmentation significative des corrections myopiques chez les enfants, en cohérence avec la dynamique africaine globale où la prévalence est estimée entre 10 et 15 % dans les populations urbaines scolarisées.

Comprendre la myopie pédiatrique : bien plus qu'un simple défaut de réfraction

La myopie résulte d'un allongement excessif du globe oculaire, qui provoque la formation des images en avant de la rétine. Chez l'enfant, elle apparaît généralement entre 6 et 12 ans et progresse jusqu'à la fin de la croissance, vers 18-20 ans. Plus elle débute tôt, plus elle risque d'atteindre des niveaux élevés. C'est là que réside l'enjeu sanitaire fondamental : une myopie forte, supérieure à -6 dioptries, multiplie considérablement les risques de complications graves à l'âge adulte: décollement de rétine, glaucome, cataracte précoce, maculopathie myopique. On estime que 5 à 10 % des myopes deviennent des myopes forts, ce qui représente un enjeu de santé publique majeur à l'horizon 2050 avec près d'un milliard de myopes forts dans le monde.

Pour l'opticien marocain, cette réalité se traduit chaque jour dans l'officine par des enfants qui arrivent avec des corrections de plus en plus importantes et des parents

désespérés. La montée des exigences scolaires et l'omniprésence des écrans dans les foyers : tablettes, smartphones, ordinateurs accentuent la progression. Comprendre les mécanismes, les facteurs de risque et les solutions disponibles est devenu une compétence incontournable.

Les facteurs de risque : génétique et environnement

Si la génétique joue un rôle, un enfant dont les deux parents sont myopes a un risque multiplié par cinq de le devenir, les recherches des deux dernières décennies ont confirmé la prépondérance des facteurs environnementaux. Les deux principaux : l'insuffisance de temps passé en extérieur à la lumière naturelle et le temps excessif consacré aux activités de vision de près. Des études menées à Taiwan et en Chine ont démontré qu'une exposition quotidienne d'au moins 80 à 120 minutes à la lumière naturelle réduisait significativement l'incidence de la myopie chez les enfants non encore atteints. Ce résultat, contre-intuitif pour beaucoup de parents marocains qui perçoivent la myopie comme une fatalité génétique, ouvre des perspectives préventives concrètes que l'opticien doit savoir transmettre.

La crise du Covid-19 a vraisemblablement accentué la progression mondiale. Le confinement, qui a poussé les enfants à passer encore plus de temps à l'intérieur devant les écrans, a alimenté une tendance déjà croissante. Au Maroc, les effets de cette période: classes à distance, accès limité aux espaces extérieurs dans les zones urbaines denses, ont probablement contribué à accélérer l'apparition de la myopie dans des tranches d'âge de plus en plus jeunes.

L'opticien comme acteur de dépistage précoce: une responsabilité concrète

Dans le système de santé marocain actuel, l'opticien est souvent le premier professionnel à détecter une myopie chez un enfant parfois avant même que les parents n'aient pris conscience du problème. Un enfant qui plisse les yeux en classe, qui se rapproche excessivement de son écran ou qui se plaint de maux de tête en fin de journée présente des signaux que l'opticien doit savoir reconnaître et qui doivent déclencher un protocole d'évaluation rigoureux.

Le Maroc souffre d'un déficit structurel en ophtalmologistes, avec une densité bien inférieure aux standards internationaux et une forte concentration dans les grandes villes. Dans ce contexte, l'opticien de proximité représente souvent le seul interlocuteur disponible rapidement pour les familles préoccupées par la vision de leur enfant. Cette réalité du terrain lui confère une responsabilité accrue, qui doit s'accompagner d'une structuration rigoureuse de la pratique : protocoles de suivi spécifiques pour les enfants myopes, mesures régulières de la progression, documentation précise des corrections successives et orientation vers l'ophtalmologiste dès que la situation le justifie.

Les solutions de gestion de la myopie disponibles sur le marché marocain

L'arsenal thérapeutique disponible pour ralentir la progression myopique s'est considérablement enrichi. Plusieurs approches ont démontré leur efficacité dans des essais cliniques rigoureux et sont accessibles sur le marché marocain, même si leur diffusion reste encore limitée.

Les verres à design spécifique pour la gestion de la myopie dont les verres à défocalisation périphérique des grands verriers constituent la solution la plus accessible. Ces verres, reconnus par la Haute Autorité de Santé

française en 2022 comme présentant un intérêt thérapeutique avéré, réduisent la progression myopique de l'ordre de 30 à 67 % selon les produits et les profils. Ils sont déjà disponibles auprès des distributeurs optiques marocains, même si leur prescription reste encore peu répandue.

Les lentilles journalières à conception spécifique pour la myopie constituent une alternative pertinente pour les enfants à partir de 8-10 ans. L'orthokératologie: lentilles rigides portées la nuit qui remodelent temporairement la cornée présente une efficacité documentée sur le ralentissement de la progression et convient particulièrement aux enfants actifs ou sportifs, mais requiert une formation spécifique et un suivi rigoureux de la part de l'opticien.

Communiquer avec les parents : l'enjeu pédagogique marocain

L'efficacité de ces solutions dépend de l'adhésion des parents et des enfants. Or, en contexte marocain, plusieurs barrières s'ajoutent à celles observées ailleurs : méconnaissance de la distinction entre correction et freination, perception culturelle de la myopie comme fatalité, résistance à l'équipement des enfants en lentilles de contact par méconnaissance de leur sécurité, et sensibilité aux prix dans un contexte où les solutions de gestion de la myopie représentent un surcoût réel par rapport aux verres classiques.

L'opticien qui prend le temps d'expliquer l'enjeu sanitaire à long terme; risques de myopie forte, complications potentielles à l'âge adulte et qui présente les solutions disponibles avec clarté et pédagogie transforme une consultation standard en acte de prévention à haute valeur ajoutée. Il construit une relation de confiance durable avec la famille et se positionne comme un partenaire de santé incontournable dans le suivi visuel de l'enfant.

ZEISS

Seeing beyond

CHAQUE JOUR

JUSQU'AU 30 JUIN

GAGNEZ VOS VERRES ZEISS !


2 GAGNANTS
CHAQUE JOUR



COMMENT PARTICIPER ?



1. COMMANDEZ

vos verres via
l'application
MULTILENS GROUPE



2. VOUS ÊTES AUTOMATIQUEMENT

inscrit au tirage au sort

VOS AVANTAGES AVEC L'APPLICATION



Disponibilité et prix
instantanément



Suivi de vos commandes
en temps réel



Rester informé des offres
et promotions



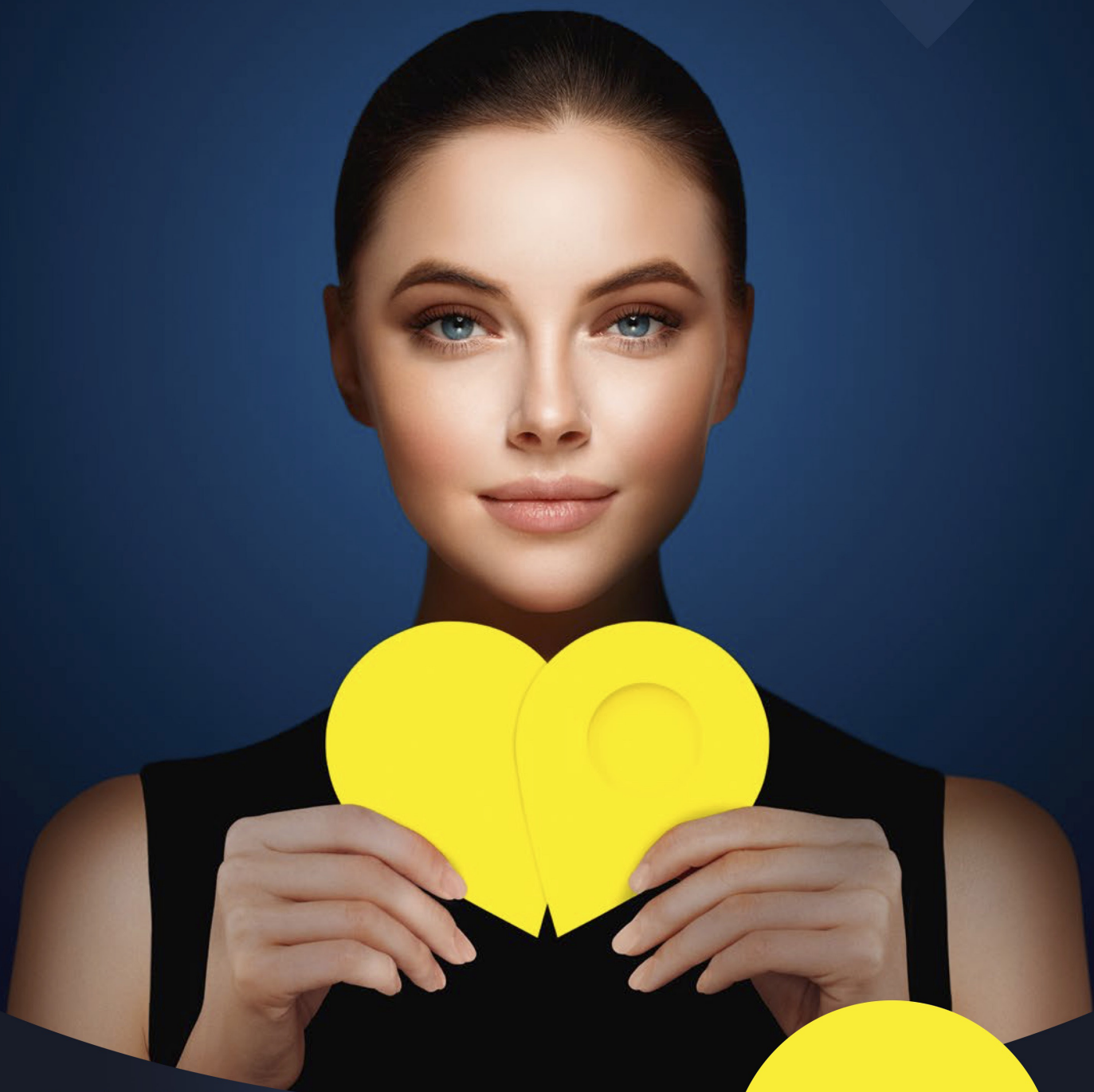
**TÉLÉCHARGEZ
L'APPLICATION
MULTILENS GROUPE**



 Télécharger dans
l'App Store

 DISPONIBLE SUR
Google Play

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

Contactologie avancée : l'opticien marocain face aux nouvelles générations de lentilles



La contactologie mondiale est en pleine expansion. Selon les données publiées par EuromContact, l'association européenne des fabricants de lentilles de contact, la valeur totale du marché européen des lentilles souples a atteint 2 328 millions d'euros en 2024, en progression de 7,14 % par rapport à 2023. Les silicone-hydrogels dominent le marché avec une part de 84 % en valeur dans les segments hebdomadaires et mensuels, et les lentilles journalières représentent désormais 59 % du marché total en valeur. Cette dynamique mondiale se reflète avec un décalage et une ampleur différente dans le contexte marocain, où la contactologie reste un segment sous-développé par rapport à son potentiel réel.

Au Maroc, le marché de l'optique souffre d'une rareté structurelle de données précises.

L'AMFO (Association Marocaine des Fabricants et Fournisseurs d'Optique) a elle-même relevé l'insuffisance des statistiques sectorielles disponibles. Cependant, les tendances observées dans les officines convergent : le taux de pénétration des lentilles de contact dans la population marocaine reste très inférieur à celui des pays européens où la moyenne atteint 6,6 % des 15-64 ans et le potentiel de croissance est considérable, porté par une population jeune, urbaine et de plus en plus réceptive aux alternatives aux lunettes. La vente en ligne de lentilles de contact, identifiée comme une problématique sectorielle majeure par l'AMFO qui a appelé les autorités à la réglementer, illustre à la fois l'existence d'une demande non satisfaite par les circuits professionnels et les risques sanitaires que cette demande non encadrée génère.

Les silicone-hydrogel haute Dk : le standard que le marché marocain doit adopter

Les lentilles en silicone-hydrogel à haute perméabilité à l'oxygène représentent aujourd'hui le standard clinique incontournable. Leur capacité à laisser passer de cinq à six fois plus d'oxygène que les hydrogels traditionnels réduit considérablement les risques d'hypoxie cornéenne, de néovascularisation et d'œil rouge chronique première cause d'abandon des lentilles. Les dernières générations intègrent des agents mouillants incorporés directement dans la matrice du polymère, réduisant le syndrome de l'œil sec sans nécessiter de solutions d'entretien à base de conservateurs potentiellement irritants.

Pour l'opticien marocain, la transition vers le conseil systématique en silicone-hydrogel est une nécessité clinique autant qu'une opportunité commerciale. Des hydrogels traditionnels continuent d'être proposés dans certains établissements, souvent pour des raisons de coût, alors que les silicone-hydrogels sont désormais disponibles dans des gammes de prix journalières accessibles. Expliquer au patient les raisons cliniques de ce choix renforce la crédibilité du professionnel et justifie l'investissement dans une qualité supérieure.

Les lentilles sclérales : une expertise différenciante à fort potentiel clinique

Les lentilles sclérales constituent l'innovation la plus significative de la contactologie contemporaine pour les cas complexes. Ces lentilles rigides de grand diamètre généralement entre 15 et 24 mm reposent sur la sclérotique et créent un réservoir de larmes entre la lentille et la cornée. Elles sont particulièrement indiquées pour les kératocônes, pathologie dont la prévalence est estimée à environ 1 pour 2 000 dans la population générale, avec des chiffres suggérant une prévalence plus élevée dans les populations du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord, les cornées irrégulières post-chirurgicales, les syndromes de Sjögren et les xérophtalmies sévères.

Au Maroc, la prise en charge des patients souffrant de kératocône reste insuffisamment structurée, avec un recours aux lentilles sclérales encore très marginal en dehors

de quelques centres ophtalmologiques spécialisés. L'opticien formé à leur délivrance et à leur suivi occupe une niche de marché à très forte valeur ajoutée, clinique et économique, avec une patientèle dépendante d'une expertise rare et fidèle par nécessité.

Contactologie et gestion de la myopie chez l'enfant : un marché en forte croissance

Comme développé dans le dossier central de ce numéro, les lentilles de contact jouent un rôle croissant dans la gestion de la progression myopique chez l'enfant. Les lentilles journalières à design spécifique dont certaines disposent de marquages CE et d'études cliniques solides, comme les lentilles MiSight 1 day de CooperVision et les lentilles d'orthokératologie constituent deux approches complémentaires.

En Europe, où le marché des lentilles de contrôle de la myopie explose depuis 2020, ce segment est devenu l'un des principaux moteurs de croissance de la contactologie. Au Maroc, ce marché est encore quasi inexistant en termes de pratique structurée, mais la demande potentielle est considérable. Avec une population d'environ 8 millions d'enfants et d'adolescents en âge scolaire, estimation basée sur les données du recensement 2024 et une prévalence myopique croissante dans les zones urbaines, le marché des solutions de contrôle de la myopie représente un gisement de croissance que les opticiens formés pourront développer dans les années qui viennent.

Le suivi du porteur de lentilles : clé de la fidélisation économique

Un porteur de lentilles journalières consomme en moyenne entre 300 et 500 dirhams de lentilles par mois selon les données disponibles sur les prix du marché marocain, sans compter les solutions d'entretien pour les porteurs de lentilles mensuelles. Sur douze mois, la valeur économique d'un porteur fidèle représente un chiffre d'affaires récurrent de 3 600 à 6 000 dirhams par an, bien supérieur à celui d'un acheteur ponctuel de lunettes. La qualité du suivi: contrôles réguliers, adaptation des solutions d'entretien, réponse rapide aux inconforts, détermine directement la satisfaction et la fidélité de ce client à haute valeur.

Fidéliser plutôt que conquérir: bâtir un programme de suivi client durable en magasin d'optique



Dans un environnement commercial de plus en plus concurrentiel, où l'acquisition de nouveaux clients coûte en moyenne cinq à sept fois plus cher que la rétention d'un client existant, la fidélisation est devenue l'un des leviers économiques les plus puissants et les plus sous-exploités dans le secteur optique. Au Maroc, où le marché de l'optique souffre d'un déficit structurel de données, l'AMO (Association Marocaine des Opticiens) a elle-même déploré l'absence de statistiques

fiables sur le chiffre d'affaires, les prix et les comportements d'achat, les opticiens naviguent souvent à vue, sans indicateurs précis sur leur taux de réachat ou leur taux de fidélisation.

Ce manque de données n'est pas une fatalité : il est la conséquence d'une gestion insuffisamment structurée de la relation client. L'opticien qui tient un dossier client rigoureux,

suit l'historique des achats et mesure le taux de retour de sa clientèle dispose d'un avantage informationnel considérable sur ses concurrents. Dans un marché où le taux de prise en charge plafonné à environ 850 dirhams selon certaines sources est perçu comme insuffisant par les consommateurs, et où une partie de la clientèle se tourne vers les circuits informels ou la vente en ligne, la fidélisation par la qualité du service et de la relation devient le différenciateur le plus efficace.

Connaître ses clients pour mieux les servir

La fidélisation commence par la connaissance. Un opticien qui ne sait pas combien de clients actifs il compte, quand ils ont effectué leur dernier achat et quelles sont leurs préférences est incapable de construire une stratégie de fidélisation efficace. La numérisation du dossier client avec au minimum la date du dernier achat, la correction délivrée, le type d'équipement, le numéro de téléphone et l'appartenance à une caisse AMO est le prérequis absolu. Ces données, gérées dans le respect de la loi marocaine n° 09-08 relative à la protection des données personnelles, permettent de personnaliser la relation, d'anticiper les besoins et de prendre contact au bon moment avec le bon message.

Au Maroc, où l'usage de WhatsApp est massif le pays compte parmi les plus forts taux d'utilisation de la messagerie instantanée en Afrique, la communication directe avec les clients via cet outil représente un canal de fidélisation d'une efficacité remarquable, peu coûteux et parfaitement adapté aux habitudes de communication de la clientèle marocaine. Les rappels de renouvellement : un outil simple et décisif

Le rappel de renouvellement est l'outil de fidélisation le plus simple, le plus efficace et le plus sous-utilisé dans le secteur optique marocain. La logique est implacable : la grande

majorité des clients renouvellent leurs lunettes ou leurs lentilles à intervalles réguliers et prévisibles. Pour les assurés de la CNSS, le renouvellement est autorisé et remboursable tous les deux ans ; pour les enfants couverts par la CNOPS, c'est tous les ans. Un simple SMS ou message WhatsApp envoyé 18 à 24 mois après le dernier achat: « Votre dernier équipement optique date de bientôt deux ans, il est peut-être temps de vérifier votre vue » peut déclencher une visite qui ne se serait pas produite spontanément. Ce geste, perçu comme un service par le client, génère du chiffre d'affaires additionnel avec un coût marginal quasi nul.

Créer une expérience post-achat mémorable
La fidélisation se joue aussi dans les jours qui suivent l'achat. Un message envoyé 48 heures après la remise des lunettes vérifiant que l'adaptation se passe bien dépasse les attentes habituelles du client marocain, encore peu habitué à ce niveau de suivi dans le secteur optique. Ce geste simple transforme une transaction commerciale en début de relation durable.

Les programmes de fidélité adaptés au contexte marocain

Les programmes de fidélité classiques peuvent être adaptés au secteur optique à condition de tenir compte de ses spécificités. La fréquence d'achat de lunettes est faible, en moyenne tous les deux ans ce qui rend les programmes à points peu efficaces si la mécanique est trop lente. Des avantages immédiats et tangibles: remises sur le deuxième équipement de la famille, service de réparation offert pendant deux ans, tarifs préférentiels sur les produits d'entretien pour les porteurs de lentilles créent une valeur perçue forte. Dans un contexte marocain où l'achat familial est souvent la norme, un parent qui vient avec ses enfants représente potentiellement plusieurs équipements, les programmes de fidélité pensés pour les familles plutôt que pour les individus ont un potentiel commercial particulièrement élevé.

Recruter, former et fidéliser ses collaborateurs : le défi RH des magasins d'optique indépendants marocains



La gestion des ressources humaines est l'un des défis les plus complexes et les plus déterminants pour la réussite d'un magasin d'optique indépendant. Dans le secteur optique marocain, ce défi prend une dimension particulière. Comme l'a relevé Maroc Optique dans son analyse du marché, le secteur souffre d'une rareté structurelle d'informations fiables, y compris sur les ressources humaines : nombre d'opticiens en exercice, taux de turn-over, niveaux de rémunération pratiqués. Cette opacité complique la gestion comparative et prive les dirigeants de benchmarks pour évaluer leurs pratiques RH.

Le Maroc forme des opticiens dans plusieurs instituts, dont certains sont agréés par l'État et délivrent des diplômes reconnus. Cependant, l'offre de formation reste concentrée dans les grands centres urbains: Casablanca, Rabat, Marrakech créant une asymétrie géographique entre les villes productrices de diplômés et les zones périphériques en manque de professionnels qualifiés. Pour les opticiens indépendants installés en dehors des grandes métropoles, recruter un collaborateur diplômé et expérimenté représente un défi réel, souvent sous-estimé au moment de l'ouverture.

Le recrutement : attirer les bons profils dans un marché tendu

Le premier défi RH est le recrutement. Les jeunes diplômés des instituts d'optique marocains sont souvent attirés par les offres des grandes villes ou des enseignes à réseau, qui bénéficient d'une visibilité et d'une attractivité supérieures aux indépendants. Pour attirer les meilleurs profils, l'opticien indépendant doit construire une marque employeur attractive à son échelle. Les partenariats avec les instituts de formation, via l'accueil de stagiaires, constituent un vivier précieux : un stagiaire bien encadré et correctement valorisé dans son apprentissage est souvent le futur collaborateur le plus motivé et le mieux intégré.

Les plateformes numériques de recrutement: LinkedIn, Rekrute.ma, Emploi.ma sont désormais des outils incontournables, même pour les petites structures. Une présence soignée sur ces plateformes, avec une description précise du poste et une présentation valorisante de l'établissement, améliore significativement le volume et la qualité des candidatures reçues.

L'onboarding : les premières semaines sont décisives

Les premières semaines de prise de poste d'un nouveau collaborateur sont décisives pour son intégration et sa fidélité à long terme. Au Maroc, où la période d'essai légale pour un contrat à durée indéterminée est de trois mois renouvelable une fois pour les employés, cette phase doit être utilisée comme un véritable programme d'intégration structuré et non comme une simple période de test. Un collaborateur qui reçoit un accueil bienveillant, une formation progressive et un accompagnement dans sa montée en compétences développe un sentiment d'appartenance qui réduit considérablement le risque de départ prématuré.

La formation continue : un investissement, pas une dépense

Former ses collaborateurs est l'un des

investissements les plus rentables. Un collaborateur plus compétent rend un meilleur service, améliore les indicateurs commerciaux et constitue un avantage concurrentiel difficile à copier. La formation peut prendre des formes variées adaptées aux contraintes d'une petite structure : webinaires accessibles en dehors des heures d'ouverture, participation aux formations proposées lors des événements sectoriels comme l'Optical Roadshow ou le CNOL, partage de connaissances lors des réunions d'équipe hebdomadaires.

Le Code du Travail marocain prévoit, dans son article 23, l'obligation pour les employeurs de former leurs salariés. Les entreprises peuvent bénéficier d'un remboursement partiel des frais de formation via l'OFPPT (Office de la Formation Professionnelle et de la Promotion du Travail) dans le cadre des dispositifs de formation continue subventionnés. Peu d'opticiens indépendants connaissent et utilisent ce mécanisme, qui représente pourtant une opportunité concrète de financer la montée en compétences de leurs équipes avec un reste à charge limité.

La rétention : créer les conditions de l'engagement durable

La rétention des collaborateurs repose sur des facteurs qui dépassent la seule rémunération. La qualité de la relation avec le dirigeant, la clarté des perspectives d'évolution, la reconnaissance du travail bien fait et la qualité de l'ambiance d'équipe sont des déterminants souvent plus puissants que le salaire dans la décision de rester ou de partir. Des pratiques simples: réunions d'équipe régulières, entretiens individuels annuels, célébration des réussites collectives créent un environnement dans lequel les gens ont envie de s'investir et de rester. Un opticien qui traite ses collaborateurs avec respect et considération construit une équipe loyale qui devient l'un des actifs les plus précieux de son établissement.

La téléconsultation visuelle au Maroc : opportunité ou menace pour l'opticien de proximité ?



La télémédecine marocaine a connu une évolution législative remarquable pour un pays africain. Dès 2015, la loi n° 131-13 relative à l'exercice de la médecine a intégré la télémédecine dans ses articles 99 à 102, faisant du Maroc l'un des rares pays du continent à disposer d'un cadre législatif structuré. Ce cadre a été précisé par le décret d'application n° 2-18-378, entré en vigueur le 25 juillet 2018, qui définit cinq actes télé médicaux : téléconsultation, télé-expertise, télé-surveillance, télé-assistance médicale et réponse médicale. Une révision de ce décret a été adoptée en janvier 2021 pour intégrer les leçons de la pandémie de Covid-19

et assouplir certaines conditions d'exercice. Plus récemment, en février 2024, une convention-cadre a été signée à Rabat pour accélérer le déploiement du dossier médical partagé et de la feuille de soins électronique dans les établissements de santé et les cabinets médicaux.

Une particularité importante du cadre marocain doit être connue des opticiens : le décret de 2018 stipule que la téléconsultation ne peut se faire que si le patient est accompagné physiquement d'un professionnel de santé. Les téléconsultations directes entre médecin et patient seul sont

techniquement hors du cadre légal strict, même si la pratique a largement débordé ce cadre durant la pandémie. Cette exigence a une implication directe pour les opticiens : dans une configuration de téléconsultation ophtalmologique déployée à partir d'un magasin d'optique, l'opticien présent aux côtés du patient joue précisément le rôle de professionnel de santé de proximité requis par la loi.

Ce que la téléconsultation visuelle peut et ne peut pas faire

Les outils de mesure à distance : autoréfractomètres connectés, tests d'acuité visuelle numériques, imagerie cornéenne transmise en temps réel, permettent à un ophtalmologiste distant d'évaluer la réfraction d'un patient sans consultation physique. Ces outils ont fait des progrès remarquables. Cependant, leurs limites cliniques sont réelles : l'examen du fond d'œil, la mesure de la pression intraoculaire, l'évaluation de la convergence et de l'accommodation, la détection de pathologies cornéennes subtiles ne peuvent pas être réalisés à distance avec la fiabilité d'un examen en présentiel.

La téléconsultation peut renouveler une ordonnance pour un patient stable dont la réfraction est connue ; elle ne peut pas remplacer le bilan visuel complet pour un nouveau patient ou pour un patient présentant des symptômes inhabituels. Cette limite clinique est à la fois une protection pour le patient et une préservation du rôle irremplaçable de l'opticien et de l'ophtalmologiste en présentiel.

Un désert médical en ophtalmologie qui crée une opportunité

Le Maroc souffre d'une pénurie structurelle d'ophtalmologistes, avec une densité très inférieure aux recommandations de l'OMS.

Cette pénurie est inégalement distribuée : les praticiens sont concentrés dans les grandes villes : Casablanca, Rabat, Marrakech, Agadir laissant les villes moyennes et les zones rurales largement sous-dotées. Les délais d'attente pour obtenir un rendez-vous ophtalmologique peuvent atteindre plusieurs mois dans certaines régions. Dans ce contexte, la téléconsultation représente une opportunité réelle d'améliorer l'accès aux soins visuels spécialisés pour des populations qui n'y ont pas accès aujourd'hui.

Pour l'opticien qui dispose d'un équipement adapté et d'un partenariat avec une plateforme de téléconsultation ophtalmologique, cette configuration crée une valeur ajoutée considérable pour sa clientèle et renforce son positionnement de professionnel de santé de premier recours. Elle lui permet également de facturer des prestations de préparation ou d'accompagnement de la téléconsultation, dans le cadre de conventions à définir avec les opérateurs de télémédecine et les autorités sanitaires.

La posture stratégique : complémentarité, pas résistance

La posture la plus intelligente pour les opticiens marocains face à la téléconsultation est celle de la complémentarité active. Plutôt que de la percevoir comme une menace à leur modèle, ils peuvent s'en saisir comme d'un outil qui renforce leur utilité dans le système de soins. Des partenariats avec des plateformes comme celles qui se développent au Maroc dans le respect du cadre légal défini par le décret 2-18-378 et ses révisions permettraient à l'opticien d'offrir à ses clients un premier niveau d'évaluation spécialisée à distance, suivi d'un équipement ou d'un suivi physique dans son établissement. Ce modèle hybride préserve et renforce la valeur ajoutée de l'opticien tout en étendant son périmètre d'action.

Accès aux équipements optiques en Afrique subsaharienne : état des lieux et modèles alternatifs de distribution



L'Afrique subsaharienne concentre une proportion disproportionnée du fardeau mondial de la déficience visuelle non corrigée. Selon les estimations de l'OMS et de l'IAPB, les erreurs de réfraction non corrigées: myopie, hypermétropie, astigmatisme, presbytie représentent la première cause de déficience visuelle dans le monde, touchant plus de 2,6 milliards de personnes. En Afrique subsaharienne, la prévalence de la myopie dans la population générale est estimée entre 3,5 et 15 % selon les zones, avec des taux plus élevés dans les populations urbaines scolarisées, en progression rapide sous l'effet de l'urbanisation et de la scolarisation. La presbytie, quant à elle,

touche pratiquement l'ensemble des adultes de plus de 40 ans, une population en forte croissance sur le continent et est massivement non corrigée faute d'accès à des équipements de correction simple et peu coûteux.

Un déficit structurel en professionnels : des chiffres qui interpellent

La pénurie de professionnels de la vue est le premier obstacle à l'accès aux soins visuels en Afrique subsaharienne. Dans de nombreux pays, le ratio opticiens/population est de l'ordre d'un professionnel pour 500 000 à un million d'habitants.

À titre de comparaison, la France compte un opticien pour environ 4 500 habitants, et le Maroc, avec un ratio estimé autour d'un pour 10 000 à 15 000 habitants, présente déjà une densité faible par rapport aux standards des pays à revenus élevés. Ces chiffres illustrent l'ampleur du déficit à combler.

Cette désertification professionnelle résulte d'une combinaison de facteurs : absence d'instituts de formation locaux, émigration des professionnels formés vers des marchés plus rémunérateurs, et faible attractivité économique d'une profession dont les revenus sont contraints par le faible pouvoir d'achat local. Au Mali, au Niger, en Guinée et dans une grande partie de l'Afrique centrale, des régions entières peuplées de plusieurs millions de personnes n'ont aucun accès à une correction visuelle professionnelle.

Le coût prohibitif des équipements importés : une barrière tarifaire majeure

Dans la quasi-totalité des pays d'Afrique subsaharienne, les montures, verres et équipements de mesure sont importés et subissent des droits de douane, des frais de transport et des marges de distribution qui les rendent inaccessibles à la majorité de la population. Une paire de lunettes correctrices basique peut se retrouver sur le marché à un prix équivalent à plusieurs semaines de salaire, une barrière financière quasi insurmontable pour les couches populaires, qui représentent la grande majorité des populations qui ont pourtant le plus besoin d'une correction.

Cette réalité alimente un marché informel des lunettes « prêt-à-porter » vendues sans examen préalable sur les marchés, qui répond à une demande réelle mais génère des risques cliniques documentés : corrections inadaptées, inconfort chronique, maux de tête, fatigue visuelle aggravée.

Les initiatives alternatives qui fonctionnent

Plusieurs modèles innovants ont démontré leur efficacité pour pallier ces déficits. Les cliniques

visuelles mobiles: unités itinérantes qui se déplacent dans les zones rurales reculées ont prouvé leur pertinence au Kenya, en Éthiopie et au Rwanda. Les programmes de lunettes à faible coût, développés par des organisations comme VisionSpring ou OneDollarGlasses, proposent des montures produites localement ou régionalement à des coûts très réduits, associées à des examens réalisés par des agents communautaires formés aux techniques de réfraction basique.

Le Maroc, qui a développé son propre concept d'Optical Roadshow consistant à porter la formation et l'échange directement dans les régions dispose d'un modèle exportable particulièrement adapté aux réalités africaines. L'idée d'aller vers les professionnels plutôt que de les contraindre à se déplacer vers des centres urbains souvent éloignés et coûteux à atteindre répond précisément aux contraintes de mobilité et de ressources caractéristiques du contexte subsaharien.

Le rôle stratégique du Maroc et du CNOL dans cette dynamique

Le Maroc dispose d'atouts objectifs pour jouer un rôle de référence dans le développement de l'accès aux soins visuels en Afrique subsaharienne. Sa position de hub continental dans les domaines de la formation, de la coopération sanitaire et des échanges professionnels se traduit déjà dans d'autres secteurs médicaux. Dans le domaine de l'optique, le CNOL représente la vitrine la plus visible de cette ambition : en ouvrant davantage le congrès aux professionnels africains en facilitant leur participation, en intégrant des sessions dédiées aux réalités du continent et en créant des espaces formels d'échange, le secteur optique marocain peut transformer cet événement national en carrefour continental influent. Cette ouverture renforcerait le rayonnement du Maroc comme hub de référence, tout en enrichissant le congrès lui-même de la diversité des expériences africaines.



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 COTÉ DE L'HÔPITAL CHEIKH ZAID



INSCRIPTION

WWW.APP.CNOL.MA