

Mai 2026

Numéro

66



Maroc Optique
opticiens du Maroc

BIOMETRIC
INTELLIGENT
GLASSES™

Did you know?

**B.I.G. NORM™ LENSES LEVERAGE
THE POWER OF AI TO BETTER
SUPPORT THE VISION SYSTEM**

R

RODENSTOCK

Because every eye is different

ColorMatic® 3

Des verres qui s'adaptent au style
de vie de chaque utilisateur



INDO

NUMÉRO 66 SOMMAIRE

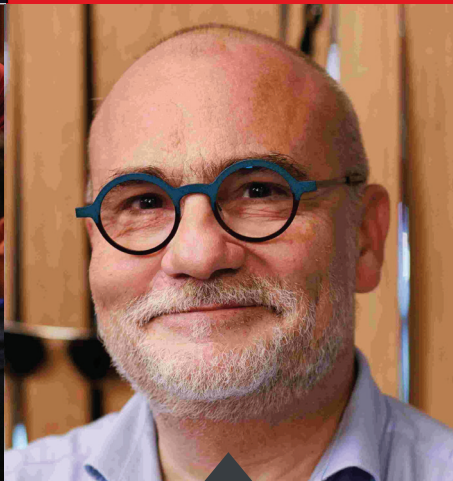


04

**CE QUE LE SECTEUR
ATTEND DU CNOL 2026**

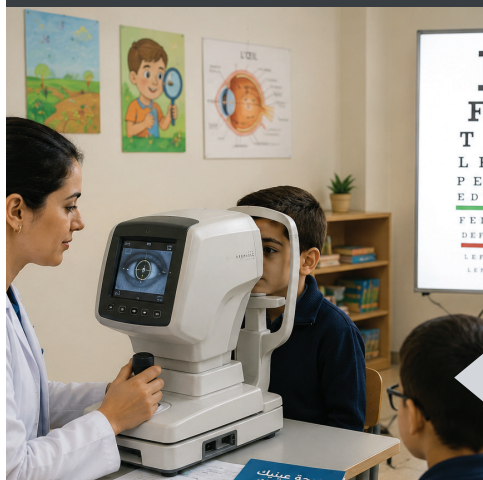
**CE QUE LE CONGRÈS
A DÉJÀ CHANGÉ DANS
LE SECTEUR OPTIQUE
MAROCAIN**

08



20

**LE DÉPISTAGE VISUEL
EN MILIEU SCOLAIRE AU
MAROC : ÉTAT DES LIEUX**



16

**EXCLUSIF: ENTRETIEN
AVEC ÉRIC LENOIR,
DIRECTEUR DES
SALONS SILMO**

22

**VISION SANS
FRONTIÈRES : CE
QUE LE THÈME DU
CNOL 2026 DIT DE
L'AMBITION AFRICAINE**



AGADIR OPTIC FORUM 2, édition anniversaire

Une édition anniversaire pour célébrer les 10 ans de l'Association Marocaine des Opticiens

Le 16 mai 2026, la ville d'Agadir a accueilli la deuxième édition de l'Agadir Optic Forum, un rendez-vous professionnel qui s'impose progressivement comme l'un des événements régionaux majeurs du secteur optique au Maroc. Cette édition revêtait une importance particulière puisqu'elle coïncidait avec le dixième anniversaire de l'Association Marocaine des Opticiens (AMO), une décennie marquée par un engagement constant en faveur de la profession, de la formation continue et du développement du secteur.

Près de 180 opticiens, partenaires et professionnels de la santé visuelle ont participé à cette rencontre organisée dans un esprit de partage, de convivialité et de perfectionnement professionnel. Tout au long de la journée, les participants ont pu échanger autour des évolutions du métier, découvrir les dernières innovations du marché et renforcer leurs relations professionnelles dans un cadre propice aux rencontres.

L'un des moments les plus marquants de cette édition a été la cérémonie d'hommage dédiée aux pionniers de l'optique dans la région de Souss-Massa. L'AMO a tenu à mettre à l'honneur les opticiens installés depuis 1989, en reconnaissance de leur contribution au développement de la profession et de leur engagement au service de la santé visuelle des citoyens. Cette séquence, particulièrement appréciée par les participants, a permis de rappeler le parcours accompli par la profession au cours des dernières décennies et de valoriser celles et ceux qui ont participé à son évolution.

L'Agadir Optic Forum a également constitué une plateforme d'échanges privilégiée entre les opticiens et les partenaires du secteur. Les sponsors verriers et les entreprises spécialisées présentes ont profité de l'événement pour présenter leurs nouveautés, leurs innovations technologiques ainsi que les solutions destinées à accompagner les professionnels dans leur activité quotidienne. Ces rencontres ont permis aux participants de mieux appréhender les tendances actuelles du marché et les perspectives d'évolution du secteur.

L'événement a bénéficié de la présence de plusieurs personnalités et invités de marque, parmi lesquels le Président de la Chambre de Commerce, d'Industrie et de Services de Souss-Massa, des professeurs universitaires impliqués dans la formation des futurs professionnels ainsi que plusieurs partenaires institutionnels et économiques. Leur participation témoigne de l'intérêt croissant porté au secteur de l'optique et à son rôle dans l'amélioration de la santé visuelle au Maroc.

La journée s'est conclue dans une ambiance festive et chaleureuse avec des animations conviviales et une grande tombola organisée au profit des participants. Ce moment de détente a permis de célébrer dignement les dix années d'existence de l'Association Marocaine des Opticiens et de renforcer les liens entre les membres de la profession.

À travers cette édition anniversaire, l'Agadir Optic Forum a une nouvelle fois démontré sa capacité à réunir les professionnels autour des valeurs de partage, de formation et d'innovation. Dix ans après sa création, l'AMO confirme ainsi son rôle moteur dans la valorisation du métier d'opticien et dans l'accompagnement du développement de la filière optique marocaine.



OPTIQUE ENTRE THÉORIE ET PRATIQUE

Un atelier scientifique inédit à la Faculté des Sciences Semlalia de Marrakech

Événement

Le 22 mai 2026, la Faculté des Sciences Semlalia de Marrakech a accueilli un atelier scientifique intitulé « L'optique entre l'approche théorique et la mise en œuvre pratique: nouveaux regards scientifiques ». Organisé par l'Équipe de Recherche en Didactique Générale et des Champs Adjacents, la filière d'optique-optométrie et la Faculté des Sciences Semlalia, en partenariat avec l'Association Marocaine de la Santé Visuelle, cet événement a rassemblé enseignants, chercheurs, étudiants et professionnels du secteur autour d'un programme riche en échanges et en découvertes.

Cette journée scientifique avait pour objectif de renforcer les liens entre l'enseignement universitaire, la recherche et la pratique professionnelle en optique. À travers des conférences, des ateliers pratiques et des démonstrations, les participants ont pu explorer les différentes facettes de l'optique moderne et mieux comprendre les applications concrètes des concepts théoriques étudiés dans les cursus de formation.

La première partie de la rencontre a été consacrée aux fondements scientifiques de l'optique. Plusieurs intervenants universitaires ont présenté des exposés portant sur l'optique géométrique, l'optique physique ainsi que les principaux défauts visuels. Ces présentations ont permis aux étudiants et aux participants de consolider leurs connaissances tout en échangeant avec des spécialistes du domaine.

L'événement a également été marqué par une cérémonie officielle réunissant plusieurs personnalités académiques et professionnelles. À cette occasion, une convention de partenariat a été signée entre différents acteurs impliqués dans la formation et le développement de la filière. La Fondation Nakhil Optique a par ailleurs procédé à la remise de matériels et d'équipements destinés à soutenir l'enseignement de l'optique et de l'optométrie. Un hommage a également été rendu à l'un des professeurs de la Faculté des Sciences Semlalia pour sa contribution au développement de la formation universitaire.

La deuxième partie de la journée a laissé une large place aux ateliers pratiques. Les participants ont pu assister à des démonstrations portant sur la diffraction de la lumière, les hologrammes, les lunettes 3D, la focométrie, les interférences, la mesure de l'acuité visuelle, la contactologie ainsi que les différentes étapes du montage des lunettes. Ces ateliers ont permis de rapprocher les connaissances théoriques des réalités du terrain et de valoriser les compétences techniques indispensables à l'exercice de la profession.

La dernière session a été consacrée aux actualités de l'optique et de l'optométrie. Les échanges ont notamment porté sur l'éthique professionnelle, l'évolution des technologies optiques et les nouvelles perspectives de formation. La journée s'est achevée par la remise des attestations aux participants et aux étudiants de la filière optique-optométrie, suivie d'un mot de clôture saluant la qualité des interventions et l'engagement des organisateurs.

À travers cette initiative, les organisateurs ont démontré l'importance du dialogue entre le monde académique et les professionnels du secteur. Cet atelier scientifique constitue une contribution concrète au développement de la recherche, de la formation et de l'innovation dans le domaine de l'optique au Maroc.



CNOL 2026

Ce que le secteur attend du CNOL 2026



À moins de six mois de la troisième édition du Congrès National d'Optique Lunetterie, la question mérite d'être posée directement, sans détour, aux premières concernées : les opticiens marocains eux-mêmes. Que représente le CNOL pour eux ? Qu'en ont-ils retiré lors des éditions précédentes ? Et surtout, qu'en attendent-ils en octobre 2026 ? Maroc Optique a souhaité prendre le pouls de la profession à travers des échanges avec des professionnels exerçant dans des contextes géographiques, économiques et professionnels différents. Ce que ces témoignages révèlent est à la fois encourageant et éclairant : le CNOL est devenu, en deux éditions seulement, une référence que le secteur s'est appropriée. Mais les attentes qui l'entourent témoignent aussi d'une profession qui a encore beaucoup à construire collectivement.

Le thème de la troisième édition « Vision sans frontières : coopération et partage de savoir »

résonne différemment selon les profils et les situations. Pour un opticien de Casablanca ou de Rabat, bien connecté aux dynamiques sectorielles nationales et internationales, il évoque l'ouverture africaine et les partenariats à venir. Pour un opticien de Béni Mellal, de Guelmim ou de Laâyoune, il résonne d'abord comme une promesse de décroisement interne : être enfin considéré, entendu et associé aux décisions qui façonnent le secteur, quel que soit l'endroit du Maroc où l'on exerce.

Des attentes fortes en matière de formation pratique

La demande la plus unanimement exprimée parmi les professionnels contactés est celle de formations pratiques, concrètes et directement applicables au retour dans l'officine. Les ateliers mains-on, les démonstrations en conditions

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 soft-focus indoor setting with a window showing greenery outside.

INDO

VS Maxima

La perfection visuelle

réelles, les mises en situation cliniques : c'est ce que les opticiens plébiscitent le plus. « On a besoin de ressortir du CNOL avec des choses que l'on peut faire le lendemain matin dans notre magasin. Des protocoles, des techniques, des approches nouvelles que l'on n'aurait pas découvertes autrement », résume un opticien installé à Meknès depuis quinze ans.

Cette attente est particulièrement forte autour de thématiques émergentes que beaucoup de professionnels avouent mal maîtriser : la gestion de la myopie chez l'enfant, la contactologie avancée, le visagisme structuré, l'interprétation des nouvelles mesures réfractives. Des sujets précisément au cœur de l'actualité clinique mondiale, et qui entrent progressivement dans les attentes des patients marocains les plus informés.

La réglementation et l'AMO : un sujet brûlant

Deuxième grande attente exprimée par les professionnels interrogés : des réponses claires et actualisées sur les évolutions réglementaires qui transforment leur quotidien. La loi 45-13 et ses décrets d'application toujours attendus, la généralisation de l'AMO et ses impacts concrets sur l'activité, le déploiement de la feuille de soins électronique de la CNSS, la perspective du tiers payant : ces sujets génèrent une anxiété réelle dans la profession, faute d'informations claires, cohérentes et accessibles.

« Je lis les articles de presse, je suis les réseaux sociaux professionnels, mais je n'arrive pas à avoir une vision complète et fiable de ce qui va changer pour moi concrètement », confie une opticienne installée à Agadir. « Le CNOL est le seul endroit où j'espère avoir des réponses de personnes qui savent vraiment de quoi elles parlent — des experts, des représentants des institutions, des juristes spécialisés. » Cette demande d'information réglementaire claire et sourcée est un signal fort : la profession a besoin d'espaces de clarification institutionnelle que les supports habituels ne

peuvent pas fournir seuls.

'ouverture africaine : une attente réelle, des questions concrètes

Le thème « Vision sans frontières » suscite un intérêt authentique, en particulier parmi les opticiens qui ont déjà des liens commerciaux ou familiaux avec des pays africains voisins. La dimension africaine du CNOL 2026 est perçue comme une opportunité de mieux comprendre des marchés qui s'ouvrent et sur lesquels certains envisagent de développer une activité. « Si le CNOL peut me donner une vision concrète des opportunités au Sénégal, en Côte d'Ivoire ou en Guinée, avec des interlocuteurs locaux à rencontrer, c'est une valeur ajoutée extraordinaire que je ne trouve nulle part ailleurs », témoigne un opticien de Casablanca.

Le réseau : ce que le CNOL apporte que nul autre événement ne peut remplacer

Au-delà des contenus, la dimension réseau du CNOL est systématiquement mentionnée comme l'une de ses valeurs ajoutées les plus distinctives. Rencontrer des confrères que l'on suit sur les réseaux sociaux mais que l'on ne croise jamais en dehors des villes, échanger avec des fournisseurs dans un contexte détendu et professionnel, nouer des liens qui résistent à la logique de concurrence du quotidien : ces expériences, que les éditions précédentes ont déjà permis, constituent des arguments puissants pour l'inscription à la prochaine édition.

« Après le CNOL 2024, j'ai gardé contact avec trois opticiens que j'avais rencontrés lors d'un atelier. On s'appelle encore régulièrement pour échanger sur des cas difficiles, des fournisseurs, des techniques. Ce réseau vaut plus que n'importe quel contenu de formation », confie un opticien de Fès. C'est précisément ce capital relationnel, difficile à quantifier mais essentiel à la dynamique collective d'une profession, que le CNOL construit édition après édition.

VISIONTM DIGITAL

LES VERRES PROGRESSIFS À PETIT PRIX

Les verres sont plus fins, plus plats et plus esthétiques, offrant un champ de vision plus large, net et confortable.



CHAMP DE VISION LARGE ET NATUREL.



TECHNOLOGIE NUMÉRIQUE DE HAUTE PRÉCISION.



DESIGN FIN, PLAT ET ESTHÉTIQUE.



ADAPTATION RAPIDE ET CONFORTABLE.



DISTORSIONS RÉDUITES POUR UNE NETTETÉ OPTIMALE.



- 1.50
- 1.56
- 1.60
- 1.67
- 1.74

**OFFRE
SPÉCIALE**

L'offre est valable sur tous indices et matériaux

CNOL 2026

Trois ans de CNOL : ce que le congrès a déjà changé dans le secteur optique marocain



Juger de l'impact réel d'un événement professionnel, c'est toujours un exercice délicat. Les chiffres de participation disent quelque chose et ils sont encourageants : 700 participants dès la première édition du CNOL, en octobre 2024, pour un congrès qui n'existait pas encore deux ans auparavant. Mais les chiffres ne disent pas tout. Ce qui compte vraiment, c'est ce qui se passe après : les pratiques qui évoluent, les collaborations qui naissent, les décisions qui se prennent, les prises de conscience qui s'opèrent. En interrogeant les participants des deux premières éditions, on découvre un impact plus profond et plus diversifié qu'il n'y paraît de l'extérieur.

Le CNOL 2024, placé sous le thème « Vision et Scolarité », a mis en lumière avec force un enjeu souvent sous-estimé dans le débat public marocain : environ 20 % des enfants scolarisés souffrent de troubles visuels non diagnostiqués, selon les chiffres de l'OMS relayés lors du congrès. Ce chiffre, qui avait déjà été évoqué dans divers contextes professionnels, a pris une dimension nouvelle en étant mis en scène lors d'un événement structuré, devant un public nombreux et motivé. Plusieurs opticiens présents témoignent qu'ils ont, à leur retour, modifié leur approche de la clientèle familiale en intégrant systématiquement une évaluation visuelle des enfants lors des visites.



Mettez Japan Lens en avant. *Et démarquez vous.*

7 épaisseurs • 2 traitements • 1 exigence



Un déclic sur la santé visuelle pédiatrique

La présentation par des experts lors du CNOL 2024 de données épidémiologiques précises sur la myopie pédiatrique, des protocoles de dépistage et des solutions de gestion disponibles a constitué pour beaucoup de participants une véritable mise à jour des connaissances. « Je savais que la myopie progressait chez les enfants, mais je n'avais pas de données marocaines ni de protocole structuré pour en parler avec les parents. Le CNOL m'a donné les outils pour le faire sérieusement », confie une opticienne de Rabat.

L'atelier animé par Charles Dagneaux, Meilleur Ouvrier de France en lunetterie, a par ailleurs marqué les esprits de manière durable. Les techniques d'ajustage de précision et de montage artisanal présentées lors de cette session ont inspiré plusieurs participants à réévaluer leur propre pratique de l'ajustage souvent bâclé dans le quotidien du commerce comme un acte professionnel à part entière. « Dagneaux nous a rappelé que l'ajustage parfait d'une monture est un soin. Ce n'est pas juste une formalité avant que le client parte. Ça m'a profondément touché et changé ma façon de travailler », rapporte un opticien de Marrakech.

Le CNOL 2025 et la révolution numérique

La deuxième édition, consacrée à « Vision et Nouvelles Technologies », a fourni à beaucoup de participants leur première immersion structurée dans les implications pratiques de la transformation numérique pour le secteur. Intelligence artificielle, feuille de soins électronique, logiciels de gestion nouvelle génération, outils de simulation de montures en réalité augmentée : des technologies dont certains opticiens entendaient parler sans comprendre concrètement ce qu'elles

pourraient changer dans leur quotidien.

Plusieurs participants témoignent avoir pris des décisions d'investissement à la suite du CNOL 2025 : mise à niveau du logiciel de gestion, acquisition d'un autoréfractomètre connecté, mise en place d'un système de rappel automatique des clients. « J'avais toujours repoussé ces investissements en me disant que c'était pour les grands magasins. Le CNOL 2025 m'a montré des exemples de petites structures qui avaient fait ces choix et en tiraient des bénéfices réels. J'ai compris que l'accessibilité de ces outils avait changé », explique un opticien indépendant de Tétouan.

Un effet réseau qui dure bien au-delà du congrès

L'un des impacts les plus durables du CNOL est peut-être le moins visible : celui des liens professionnels tissés lors des deux éditions et qui continuent de produire des effets bien après la clôture du congrès. Des groupes WhatsApp de participants se sont constitués spontanément à l'issue des deux éditions, permettant des échanges réguliers sur des sujets cliniques, réglementaires ou commerciaux. Des collaborations entre opticiens de régions différentes ont vu le jour. Des partenariats avec des fournisseurs rencontrés lors de l'exposition ont été engagés.

Ce tissu de relations professionnelles, progressivement constitué édition après édition, est l'un des actifs les plus précieux que le CNOL construit pour le secteur. Une profession qui se connaît, qui se parle et qui partage ses expériences est une profession plus forte, plus résiliente et plus capable de peser collectivement sur les décisions qui la concernent. En trois ans, le CNOL a commencé à tisser ce tissu. Octobre 2026 sera l'occasion de l'enrichir encore.



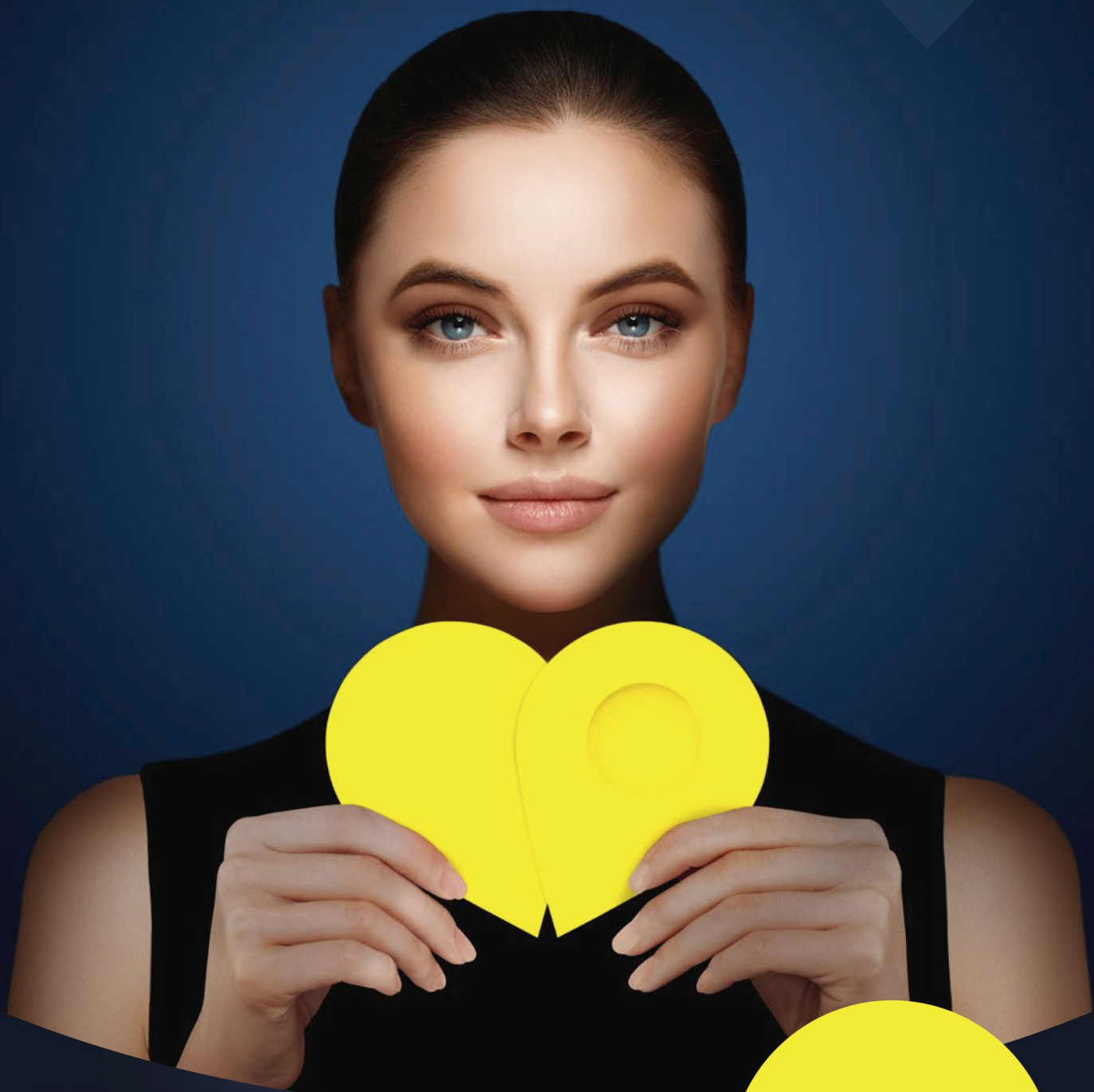
Un verre qui reste propre.

Toute la journée. Sans effort.



- Repousse l'eau
- Résiste aux traces
- Antistatique

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.

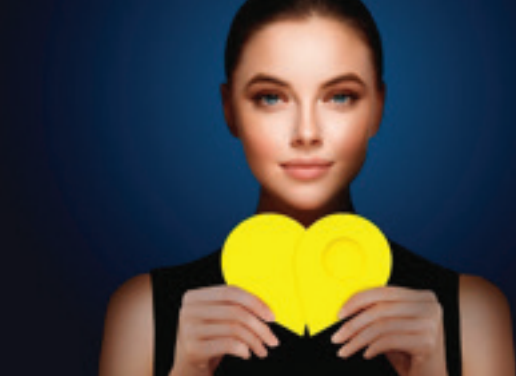
Audacieux, visionnaire, international,
SILMO Paris rassemble celles et ceux
qui œuvrent à l'excellence de la filière
Là où naissent les tendances et les inventions.
Là où l'avenir prend forme.

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

SILMO

Paris

MONDIAL DE L'OPTIQUE



25>28
SEPTEMBRE 2026
PARIS NORD VILLEPINTE



SILMO Paris 2026

Convergence internationale et visions d'avenir

Du 25 au 28 septembre à Paris Nord Villepinte, SILMO Paris sera le point de convergence des acteurs internationaux, à un moment charnière où le secteur accélère ses transformations et redessine ses perspectives.

Chaque année, SILMO Paris réunit l'ensemble de l'écosystème de l'optique-lunetterie en un même lieu. L'édition 2026 s'inscrit dans cette dynamique en conjuguant rayonnement international, diversité des expertises et capacité à anticiper les grandes mutations du marché.

Plus qu'un rendez-vous, SILMO Paris incarne ce moment où tout s'amorce : innovations, collaborations, nouvelles visions. Un repère essentiel pour comprendre les évolutions du secteur, nourrir les échanges et impulser les orientations de demain.

| Un ancrage international

SILMO Paris poursuit son développement en réunissant un nombre toujours croissant d'acteurs issus de tous les continents. À ce jour, 90 % de la surface d'exposition est déjà réservée, témoignant de la forte mobilisation des entreprises du secteur.

Le salon accueillera, en septembre, près de 900 exposants et plus de 1500 marques, représentant + de 40 pays parmi lesquels la France, l'Italie, l'Allemagne, l'Espagne, les États-Unis, le Japon, la Corée, la Chine, ...

Cette diversité illustre la dimension résolument globale d'un marché en constante évolution. Tous les univers de la filière seront représentés — des montures aux verres, des lunettes connectées aux équipements pour les points de vente, jusqu'aux services dédiés aux opticiens faisant de SILMO Paris un observatoire unique et un lieu privilégié de rencontres professionnelles.

| SILMO NEXT – Le Village Tech : décrypter aujourd'hui les usages de demain

Véritable espace de réflexion du salon, SILMO NEXT décrypte les mutations qui redéfinissent l'optique, à la croisée des innovations technologiques, des usages et des modèles économiques.

Au cœur de cette dynamique, le Village Tech rassemble entreprises innovantes et experts autour de solutions concrètes. Pensé comme un espace d'expérimentation, il met en lumière les avancées en intelligence artificielle, data, lunettes connectées et services digitaux. Un concentré d'innovations qui éclaire les tendances émergentes et ouvre de nouvelles perspectives pour la filière.

“ SILMO Paris accompagne les professionnels dans une période de transformation profonde. Avec SILMO NEXT et son Village Tech, le salon offre des clés de lecture essentielles pour appréhender les évolutions du secteur et en saisir toutes les opportunités ”
Amélie Morel, Présidente de SILMO Paris.



| Les SILMO d'Or : une référence mondiale de l'excellence

Temps fort du SILMO Paris, les SILMO d'Or distinguent chaque année les innovations et créations les plus remarquables de la filière optique-lunetterie.

Référence reconnue à l'échelle internationale, ces prix récompensent l'excellence, la créativité et l'audace des entreprises et designers, tout en révélant les grandes tendances du marché. Au-delà de la reconnaissance, les SILMO d'Or jouent un rôle structurant pour la profession, en mettant en lumière les acteurs qui impulsent l'avenir du secteur et en affirmant SILMO Paris comme une scène mondiale de l'innovation.

| Un catalyseur de connexions et d'opportunités

Au-delà de sa dimension de vitrine d'exception, SILMO Paris est un espace de convergence où se créent des synergies, se développent des collaborations et se dessinent de nouvelles perspectives.

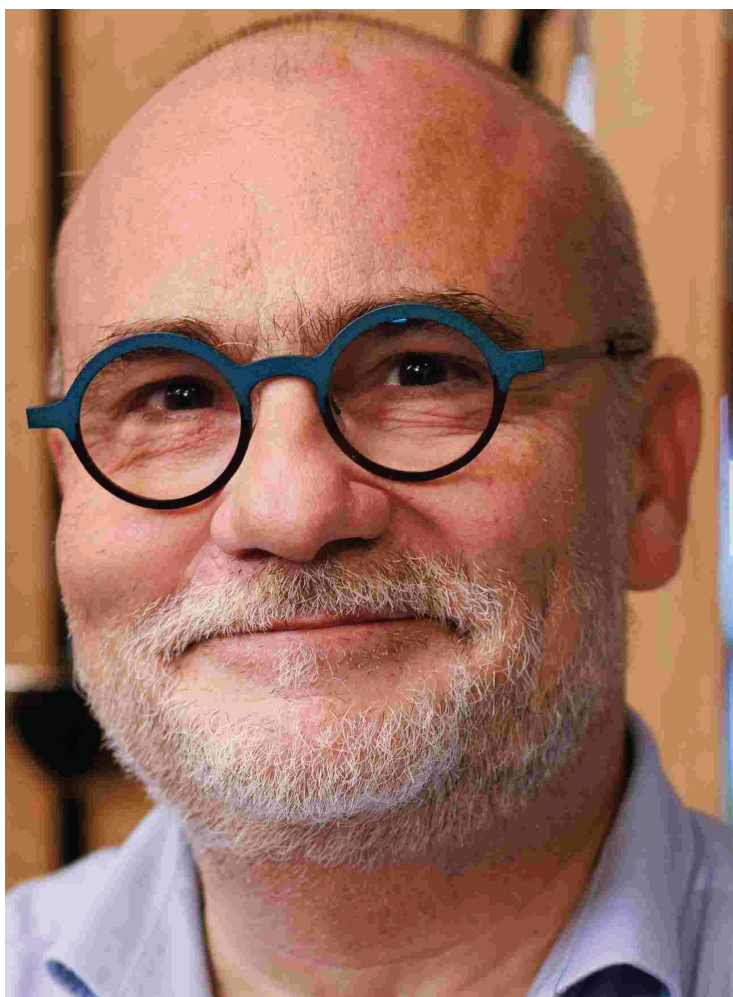
En réunissant décideurs, créateurs et experts du monde entier, SILMO Paris continue d'affirmer sa place au cœur de la filière optique-lunetterie, comme un rendez-vous stratégique au service de ses évolutions.

En 2026, SILMO Paris confirme son rôle : fédérer, éclairer et impulser les dynamiques du secteur.

Plus que jamais, tout commence ici.
Rendez-vous du 25 au 28 septembre à Paris Nord Villepinte.

"LE SILMO, C'EST VOTRE SALON AUSSI"

Entretien avec Éric Lenoir, Directeur des salons SILMO



Maroc Optique a rencontré Éric Lenoir, directeur des salons SILMO, pour un entretien exclusif consacré à l'un des événements optiques les plus influents au monde et à ce qu'il représente concrètement pour les opticiens marocains. Chaque année, le SILMO réunit à Paris plus de 900 exposants venus de 144 pays, dans un espace unique où business, innovation, formation et tendances se croisent sur quatre jours intenses.

Un rendez-vous mondial que 462 opticiens marocains ont choisi de rejoindre en 2025, faisant du Maroc le 9ème pays visiteur et le 1er pays africain du salon. Éric Lenoir nous livre sa vision du SILMO, de l'Afrique et de l'avenir d'une profession en pleine transformation.

De 58 exposants en 1967 à plus de 900 aujourd'hui, venus de 144 pays : qu'est-ce qui explique, selon vous, la longévité et la pertinence du SILMO sur plus de cinq décennies ?

Le Silmo fut créé par un collectif de fabricants de lunettes français et n'a cessé depuis d'être à l'écoute et au service du secteur de l'optique-lunetterie mondiale. À minima, le salon doit être le reflet du marché, et s'il peut anticiper les

évolutions de la filière, il devient un référent!

Comment définiriez-vous le rôle du SILMO dans l'écosystème global de l'optique ? Et avec SILMO NEXT, SILMO ACADEMY, les SILMO d'Or, l'espace Futurology... comment maintenez-vous une lisibilité claire pour le visiteur qui vient avant tout pour travailler ?

Je considère le Silmo comme une "boîte à outils" au service des professionnels de l'optique

dont les attentes et besoins sont multiples : développer son business, s'informer, se former en continu, être inspiré et se projeter vers l'avenir. Avec mon équipe, nous œuvrons au quotidien pour développer à travers la marque SILMO des événements, des services et des contenus pour y répondre.

Les travaux du Comité des experts de Silmo Next dont l'espace Futurology est la matérialisation au SILMO Paris permettent d'explorer le futur des produits et services. Depuis plus de 30 ans, les Silmo d'Or mettent en lumière et récompensent les nombreuses innovations et formidables créations des fabricants. À travers des congrès et des journées de formation, Silmo Academy propose d'approfondir ses connaissances en santé visuelle. Toute l'année, Silmo accompagne la communauté de l'optique dans sa recherche d'excellence et de performance !

Quelles sont les deux ou trois transformations les plus structurantes que le SILMO a révélées ou accélérées ces cinq dernières années ?

Si vous me permettez un grand retour en arrière, il y a 30 ans le Silmo a contribué à faire émerger le segment des créateurs indépendants en lunetterie. Il fut également l'un des premiers salons à accueillir en nombre les producteurs asiatiques.

Plus récemment, nous nous sommes emparés du sujet de la responsabilité environnementale et sociétale des entreprises, de la durabilité des produits et de l'éco-responsabilité des professionnels de l'optique. Sans oublier bien évidemment la mise en lumière et l'accompagnement de la filière traditionnelle vers les produits « intelligents et connectés »,

leurs usages et le rôle que les opticiens vont pouvoir tenir sur ce nouveau marché.

Bio-acétates, matériaux recyclés, impression 3D : tendance de fond ou effet de mode ? Comment le SILMO accompagne-t-il l'éco-responsabilité dans sa programmation ?

Pour répondre à cet enjeu très important pour le secteur, nous activons trois leviers :

- Un programme continu de contenus sur les enjeux de durabilité de la filière optique-lunetterie (webinaires, interviews, formats pédagogiques, posts sur les réseaux sociaux...) permettant de sensibiliser et d'accompagner l'audience du SILMO dans ses enjeux de transformation RSE.
- Le Prix de l'Entreprise Engagée, qui valorise des démarches d'engagement globales adoptées par les exposants, et non uniquement des produits.
- L'espace « GOOD Eye on the Planet », lancé l'an dernier au Silmo Paris.

Les lunettes connectées redéfinissent le produit. Dans dix ans, à quoi ressemblera le marché de la monture et quel rôle l'opticien de proximité y jouera-t-il ?

Si l'on en croit les prévisions de développement de ce nouveau segment de marché, la croissance va être exponentielle dans les prochaines années. Les grandes entreprises de la Tech ont compris qu'elles avaient tout intérêt à se rapprocher du secteur de l'optique-lunetterie traditionnelle, qu'il s'agisse de la conception des produits ou des usages, notamment en matière de santé visuelle, sans oublier les débouchés commerciaux que représente l'exceptionnel réseau de magasins d'optique dans le monde.

Je crois qu'il s'agit là d'une réelle opportunité pour les opticiens, qui vont être le lien humain indispensable entre toutes ces technologies et leurs utilisateurs. Il faut qu'ils s'y préparent dès maintenant !

La SILMO Family et l'expansion internationale Istanbul, Sydney, Bangkok : quelle est la philosophie derrière la SILMO Family ? S'agit-il de répliquer le modèle parisien ou d'adapter le concept à chaque marché ?

L'une des missions du Silmo est de créer de nouvelles opportunités de business pour les professionnels de l'optique et d'en diffuser le savoir-faire. La création de salons SILMO à l'international est l'une des réponses. Mais il ne s'agit pas de « copier-coller » le salon de Paris ce serait impossible et absurde ! Si les fondamentaux du Silmo que j'évoquais précédemment doivent constituer le socle du projet, il est indispensable de proposer un modèle qui s'appuie sur les marchés locaux, en étroite collaboration avec les professionnels de la région.

L'Afrique est absente de la SILMO Family. Est-ce un marché que vous regardez ? Quels seraient les prérequis pour qu'un SILMO y trouve sa pertinence ?

Nous observons ce qu'il se passe en Afrique avec beaucoup d'attention... C'est un immense continent avec un potentiel de croissance globale impressionnant et des marchés régionaux aux particularismes affirmés. Mais un seul Silmo ne suffirait pas !

Je vois trois conditions au succès d'un nouveau salon :

- Être basé dans un pays dont le marché intérieur est bien structuré et/ou

qui possède une industrie nationale développée.

- Avoir une capacité d'attraction régionale pour les pays alentours.
- Travailler en étroite partenariat avec les associations professionnelles du pays.

Parmi les 144 pays représentés au SILMO, comment évoluent la présence et la visibilité des acteurs africains et du Moyen-Orient ces dernières années ?

En 2025, nous avons retrouvé notre niveau global de visitorat international d'avant la pandémie de Covid, et notamment celui de l'Afrique et du Proche et Moyen-Orient, qui représentent 17 % du total des internationaux.

Beaucoup d'opticiens marocains connaissent le SILMO de réputation mais n'y sont jamais allés. Que peuvent-ils y trouver concrètement que les catalogues et les réseaux sociaux ne leur offrent pas ?

Avec plus de 900 exposants, le choix est très large. Toutes les familles de produits sont représentées. Je leur assure de belles découvertes ! Et ce que les réseaux sociaux ou les catalogues ne peuvent pas leur offrir, c'est de rencontrer tous les créateurs et les innovateurs, c'est de toucher, d'essayer les produits et c'est de croiser leurs collègues du monde entier dans les allées !

Quelle est la présence actuelle du Maroc au SILMO en tant qu'exposant, visiteur, acheteur ? Observez-vous une évolution ces dernières années ?

Si nous n'avons que 2 sociétés marocaines parmi nos exposants, les visiteurs du Maroc viennent en nombre ! 462 personnes, ce qui en fait le 9ème pays visiteur et le 1er pays africain. Je tiens à les remercier chaleureusement pour

leur confiance et leur fidélité. Le Silmo Paris, c'est leur salon aussi. N'oublions pas celles et ceux qui nous rendent visite aussi à Istanbul !

Le marché optique marocain est en pleine structuration (AMO, CNOL..), montée en gamme. Comment le percevez-vous depuis votre position d'observateur du marché mondial ?

La montée en gamme des produits et services vendus est indéniable, mais je pense qu'elle est liée au formidable travail de montée en compétence et en expertise des opticiens que les associations et les syndicats ont initié depuis des années. Ils sont un modèle pour de nombreux pays de la région et même au-delà...

Un opticien marocain qui vient pour la première fois au SILMO a-t-il un regard différent, plus neuf, que ses confrères européens habitués ? Est-ce une force ?

J'espère que tout nouveau visiteur est séduit par le salon pas en tant que tel, mais par l'extrême diversité des produits qu'il va pouvoir y trouver. J'aime observer discrètement ces nouveaux venus dans le salon. On dirait des enfants entrant dans une confiserie géante... Et nous sommes toujours à l'écoute des retours d'expérience qui nous aident à améliorer et faire évoluer l'outil professionnel que nous leur proposons.

La SILMO ACADEMY et les espaces de formation sont-ils accessibles et pertinents pour un visiteur international découvrant le salon pour la première fois ?

Tous les espaces du salon sont accessibles à tous les visiteurs. Mais il y a tellement à voir, à écouter, à découvrir et à expérimenter que

je leur conseille de bien préparer leur visite, d'organiser leurs rendez-vous, de sélectionner les conférences ou ateliers auxquels ils souhaitent participer et de garder des moments de « flânerie » pour les découvertes et rencontres imprévues. Les 4 jours du salon ne sont pas de trop !

Quel message adresseriez-vous aux opticiens marocains qui hésitent encore à venir au SILMO ?

Venez rejoindre la grande famille de l'optique pour un week-end professionnel et convivial inoubliable ! Vous êtes chez vous au Silmo !

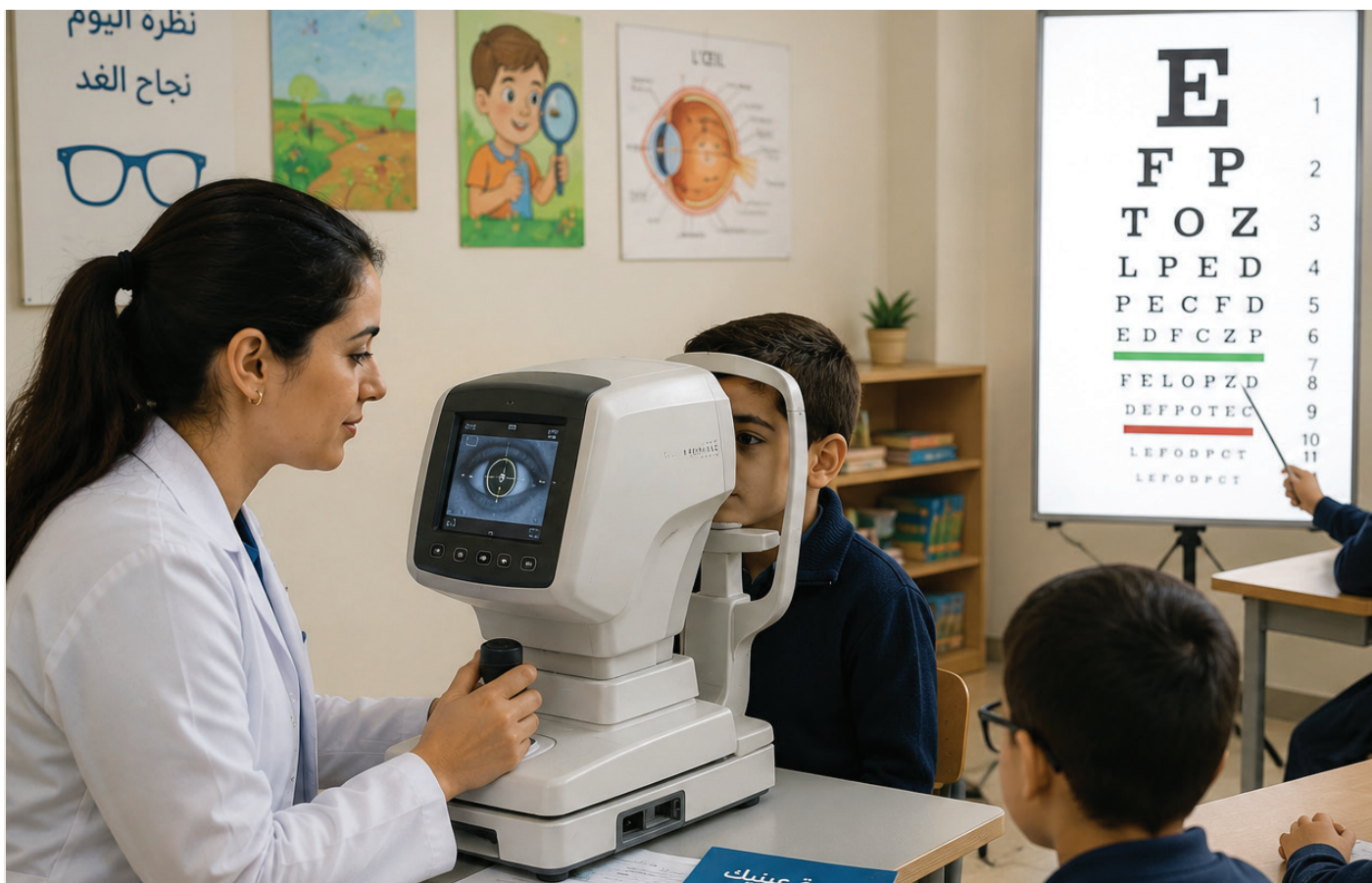
Le Maroc organise depuis 2024 son propre congrès national "le CNOL". Ces événements régionaux sont-ils complémentaires du SILMO ou risquent-ils de modifier les flux de visiteurs internationaux vers Paris ?

Non ! Plus il y aura d'événements de ce type, plus les professionnels auront envie de se rassembler et de découvrir de nouveaux événements, de nouvelles destinations. Quitter l'environnement clos et limité du magasin plusieurs fois dans l'année améliore le moral, l'expertise et la performance !

Quelle est votre vision du SILMO dans dix ans et quelle place y occuperont les marchés africains ?

J'espère que dans 10 ans, le Silmo Paris sera toujours inspirant, pertinent et utile pour la communauté mondiale de l'optique-lunetterie. En tant que reflet des marchés en mouvement, je suis convaincu que l'Afrique y tiendra une plus grande place. Et peut-être que le Silmo se sera d'ici là fait une petite place en Afrique...

Le dépistage visuel en milieu scolaire au Maroc : état des lieux, acteurs et rôle de l'opticien



Vingt pour cent. C'est la proportion d'enfants en âge scolaire au Maroc qui souffrent de troubles visuels non diagnostiqués, selon les estimations de l'Organisation Mondiale de la Santé. Un enfant sur cinq arrive en classe avec une vision déficiente qui complique sa lecture, brouille le tableau, fatigue ses yeux et, progressivement, fragilise ses apprentissages. Et dans la plupart des cas, ni l'enfant, ni ses parents, ni ses enseignants ne le savent. C'est l'une des manifestations les plus criantes et les plus évitables des inégalités de santé qui pèsent sur la réussite scolaire. Et c'est là que l'opticien, professionnel de proximité accessible et compétent, a un rôle essentiel à jouer. Comme l'a souligné Ouail Ouahi lors du CNOL

2024, « certains enfants ne sont pas paresseux, mais ils présentent dans plusieurs cas un problème de vue, induisant des difficultés d'intégration et d'apprentissage en classe ». Ce constat, partagé par les ophtalmologistes marocains qui décrivent la myopie comme une « épidémie silencieuse », appelle une réponse structurée, pérenne et impliquant tous les acteurs de la santé visuelle à commencer par les opticiens.

Ce que disent les données marocaines

Les données spécifiques au Maroc restent lacunaires aucun programme national de dépistage visuel scolaire systématique n'existe



CNOL

CONGRÈS NATIONAL D'OPTIQUE LUNETTERIE DU MAROC

ÉDITION
2026

CNOL *ONLINE* 2026

INSCRIPTION

VOTRE CONGRÈS,
PARTOUT, À PORTÉE DE CLIC !



S'INSCRIRE

Créez votre compte
et inscrivez-vous
en quelques clics.



MON BADGE

Accédez à votre badge
nominatif après
validation.



TOUTE L'INFO

Programme, actualités,
intervenants et plus encore,
à portée de main.



REJOIGNEZ-NOUS
EN 2026 !

ENSEMBLE, FAISONS DE CETTE ÉDITION
UN RENDEZ-VOUS D'EXCELLENCE.



www.app.cnol.ma



@cnol.maroc

#CNOL2026



à ce jour mais les études disponibles convergent vers des prévalences préoccupantes. Selon les ophtalmologistes marocains, 25 % des cas d'amétropies chez les enfants correspondent à une myopie, en constante augmentation depuis plusieurs décennies. Les troubles réfractifs non corrigés, myopie, hypermétropie et astigmatisme sont les plus fréquents et les plus facilement corrigeables, mais ils passent souvent inaperçus faute de dépistage.

Une étude menée dans le cadre du projet pilote PlanVue® confirme la prévalence élevée des troubles réfractifs non corrigés chez les enfants d'âge scolaire : sur l'ensemble de la population dépistée, 12 % des enfants nécessitaient une correction optique dont ils n'étaient pas pourvus. Ce chiffre, établi dans un contexte français mais particulièrement pertinent pour éclairer la situation marocaine, illustre l'ampleur d'une problématique dont les conséquences sur les apprentissages sont documentées et graves.

Un vide organisationnel à combler

Au Maroc, le dépistage visuel en milieu scolaire repose essentiellement sur la médecine scolaire, un dispositif lui-même insuffisamment doté en personnels et en moyens, et sur l'initiative individuelle des parents avertis, qui consultent spontanément un ophtalmologiste ou un opticien lorsqu'ils observent des difficultés visuelles chez leur enfant. Cette configuration laisse de côté une proportion considérable d'enfants, en particulier dans les zones rurales et les milieux socio-économiques défavorisés.

Il n'existe pas, à ce jour, de protocole national standardisé de dépistage visuel en milieu scolaire au Maroc, ni de partenariat institutionnel structuré entre le Ministère de la Santé, le Ministère de l'Éducation Nationale et les organisations professionnelles d'opticiens ou d'ophtalmologistes. Ce vide est à la fois un constat alarmant et une opportunité pour la profession optique de proposer une contribution concrète et valorisante.

Le rôle que l'opticien peut et doit jouer

Dans ce contexte, l'opticien dispose de plusieurs leviers d'action concrets pour contribuer au dépistage visuel des enfants scolarisés. Le premier est l'action directe en officine : systématiser l'évaluation visuelle des enfants qui accompagnent leurs parents lors des visites, mettre en place un protocole d'accueil spécifique pour les enfants de 3 à 15 ans, documenter les résultats et orienter vers l'ophtalmologiste dans les cas nécessitant un avis médical.

Le deuxième levier est le partenariat avec les établissements scolaires du quartier ou de la commune. Des opticiens marocains ont déjà initié des actions ponctuelles de sensibilisation ou de dépistage dans des écoles, souvent à l'occasion de la Journée Mondiale de la Vue en octobre. Ces initiatives, encore trop rares et trop dispersées pour constituer un programme cohérent, démontrent néanmoins la faisabilité et l'impact positif d'une implication de la profession dans le milieu scolaire.

Le troisième levier est la communication préventive. Afficher dans le magasin des informations sur les signes évocateurs de troubles visuels chez l'enfant, distribuer des flyers aux parents lors des visites, publier des contenus éducatifs sur les réseaux sociaux à l'approche des rentrées scolaires : ces actions simples et peu coûteuses contribuent à sensibiliser les familles et à réduire le délai entre l'apparition d'un trouble et sa détection.

Un plaidoyer collectif à porter

Au-delà des actions individuelles, la profession optique doit porter collectivement, via ses organisations représentatives, un plaidoyer pour la création d'un programme national de dépistage visuel scolaire au Maroc. Un tel programme, impliquant les opticiens en partenariat avec la médecine scolaire et les ophtalmologistes, permettrait de toucher systématiquement l'ensemble des enfants scolarisés et de réduire significativement la prévalence des troubles visuels non diagnostiqués. Il constituerait également une reconnaissance institutionnelle forte du rôle sanitaire de l'opticien dans le parcours de santé de l'enfant.

1 NOUVELLE INSCRIPTION - COMMENT ÇA MARCHE ?

1 Allez sur
www.app.cnol.ma



2 Cliquez sur
"S'INSCRIRE"

Formulaire d'inscription

Nom et prénom

E-mail

Téléphone

Ville

Fonction / Profession

Société (optionnel)

VALIDER

3 Remplissez le
formulaire et validez



Votre demande est
bien enregistrée.
Elle sera vérifiée par
l'équipe CNOL.

4 Après validation,
votre badge est généré



5 Recevez votre badge
par e-mail et WhatsApp



Par e-mail



Par WhatsApp

Retrouvez-le aussi dans
votre espace ou dans
"MON BADGE".

2 DÉJÀ INSCRIT AU CNOL 2025 ? RÉCUPÉREZ VOTRE BADGE

1 Allez sur
www.app.cnol.ma



2 Cliquez sur
"MON BADGE"

Recevoir mon badge

9 - 10 octobre 2026, Rabat -
Fondation Mohammed VI

Indiquez l'e-mail et le numéro de
WhatsApp avec lesquels vous
vous êtes inscrit au CNOL 2025.
Votre badge sera renvoyé par
e-mail et par WhatsApp.

E-mail d'inscription
(CNOL 2025)

Numéro WhatsApp
(format international)

Envoyer mon badge

3 Saisissez votre e-mail
et votre WhatsApp



E-mail



WhatsApp

Format international
ex. : +212..., +33...

4 Cliquez sur
"Envoyer mon badge"



Nous recherchons
votre inscription
CNOL 2025.

5 Votre badge vous est
envoyé par e-mail et
WhatsApp



Par e-mail



Par WhatsApp

Si aucun dossier ne
correspond, vous serez
redirigé vers le formulaire
d'inscription.

POURQUOI UTILISER CNOL ONLINE ?



Badge numérique
nominal



Programme &
actualités



Réseau professionnel
optique-lunetterie



Informations
utiles



Expérience simple,
rapide et sécurisée



BESOIN D'AIDE ?

Écrivez-nous sur Instagram
@cnol.maroc
ou consultez notre site
www.app.cnol.ma

**REJOIGNEZ-NOUS
EN 2026 !**

ENSEMBLE, FAISONS DE CETTE ÉDITION
UN RENDEZ-VOUS D'EXCELLENCE.



9 - 10 OCTOBRE 2026



Rabat
Fondation Mohammed VI

AFRIQUE & COOPÉRATION

Vision sans frontières : ce que le thème du CNOL 2026 dit de l'ambition africaine



Choisir comme thème d'un congrès national « Vision sans frontières : coopération et partage de savoir » n'est pas un acte anodin. C'est une prise de position. Une affirmation collective que les enjeux de la profession optique marocaine dépassent les frontières du Maroc géographiques, professionnelles et disciplinaires. Et une invitation adressée à l'ensemble des acteurs du secteur à sortir de la posture du témoin pour adopter celle de l'acteur d'une dynamique africaine qui s'accélère.

Cette ambition africaine du secteur optique marocain n'est pas née avec le CNOL 2026. Elle s'inscrit dans une dynamique plus large de positionnement du Maroc comme hub de

coopération continentale, portée au plus haut niveau de l'État et déclinée dans de nombreux secteurs de santé, formation, infrastructure, finance. Dans l'optique, cette ambition se traduit encore timidement en initiatives concrètes. Mais les conditions de son accélération sont réunies, et le CNOL 2026 peut en être le catalyseur.

Ce que la coopération optique africaine requiert concrètement

Cette vocation africaine n'est d'ailleurs pas théorique. Lors de la précédente édition du CNOL,

le congrès a eu l'honneur d'accueillir une délégation d'opticiens venus du Sénégal. Leur participation a permis de découvrir l'organisation de la profession au Maroc, d'échanger sur les enjeux communs liés à la santé visuelle et d'explorer les pistes d'une coopération durable entre les professionnels des deux pays. Cette présence a constitué une étape importante dans l'ouverture internationale du congrès.

À l'issue de ces rencontres, des discussions ont été engagées en vue de développer un partenariat structuré entre l'Association Marocaine des Opticiens (AMO), le Congrès National d'Optique Lunetterie (CNOL) et les représentants de la profession sénégalaise. L'objectif est de favoriser les échanges d'expériences, la formation continue, le partage des expertises et la participation croisée aux événements professionnels organisés dans les deux pays. Une démarche qui s'inscrit pleinement dans l'esprit du thème « Vision sans frontières ».

Au-delà du Sénégal, cette dynamique témoigne de la volonté du secteur optique marocain de renforcer sa contribution au développement de la santé visuelle sur le continent africain. Grâce à son expertise, à la qualité de ses professionnels et à son expérience en matière d'organisation et de formation, le Maroc dispose de nombreux atouts pour devenir une plateforme de référence en matière de coopération optique africaine. Le CNOL entend ainsi jouer un rôle de passerelle entre les talents, les institutions et les organisations professionnelles du continent.

La coopération professionnelle dans le domaine de l'optique entre pays africains ne peut pas se limiter aux déclarations d'intention. Elle suppose des mécanismes concrets : partage de référentiels de formation, mobilité des professionnels, échanges de bonnes pratiques cliniques, harmonisation progressive des standards de délivrance des équipements. Ces mécanismes existent dans

d'autres domaines de la santé: "médecine, pharmacie" mais restent embryonnaires dans l'optique à l'échelle africaine.

Le Maroc, avec son expérience dans la structuration d'un secteur optique professionnel, ses instituts de formation reconnus et sa position géographique et culturelle entre l'Afrique subsaharienne et l'Europe, est naturellement positionné pour jouer un rôle moteur. Des initiatives concrètes pourraient être portées conjointement par les organisations marocaines et leurs homologues africaines : programmes d'accueil de stagiaires et d'étudiants en optique de pays partenaires, missions de formation courte dans des pays d'Afrique de l'Ouest francophone, participation marocaine aux événements professionnels du continent.

Ce que le CNOL 2026 peut catalyser

La présence d'opticiens africains parmi les participants et les intervenants du CNOL 2026 constituerait un signal fort de l'ambition continentale du congrès. Des sessions dédiées aux défis spécifiques de l'accès aux soins visuels en Afrique subsaharienne, des espaces de rencontre entre professionnels marocains et africains, des présentations d'initiatives de coopération existantes : autant d'ingrédients qui transformeraient le CNOL en un espace authentiquement panafricain.

L'enjeu est aussi économique. Les marchés optiques d'Afrique de l'Ouest sont en forte croissance, portés par l'urbanisation, la progression du taux de scolarisation et l'augmentation du niveau de vie dans certains pays. Les opticiens et les entreprises marocaines du secteur qui développent des présences ou des partenariats dans ces marchés disposent d'une fenêtre d'opportunité réelle. Le CNOL 2026 peut être l'espace où ces opportunités se structurent, où les contacts se nouent et où les projets prennent forme.



CNOL

CONGRES NATIONAL D'OPTIQUE LUNETTERIE
DU MAROC

CAPTURER
PARTAGER
INSPIRER

CNOL

MEDIA

TEAM

2026



NOTRE PASSION. **NOTRE MISSION.** NOTRE COMMUNAUTÉ.



PHOTO

CAPTURER LES
MOMENTS QUI
COMPTENT.



VIDÉO

RACONTER DES
HISTOIRES QUI
INSPIRENT.



AUDIO

DONNER UNE VOIX
À NOTRE
COMMUNAUTÉ.



DESIGN

CRÉER DES VISUELS
QUI MARQUENT
LES ESPRITS.



RÉSEAUX

PARTAGER LA
LUMIÈRE, PARTOUT
ET POUR TOUS.

REJOINS-NOUS !

TON TALENT. TON ÉNERGIE. NOTRE IMPACT.

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