

Juin 2026

Numéro

67



Maroc Optique
opticiens du Maroc

INDO



YOUR EYES,
OUR WORLD

SINGLE VISION LENSES



Because every eye is different

NUMÉRO 67 SOMMAIRE



04

**OUAIL OUAHI : TROIS ANS
À CONSTRUIRE LE CNOL**

**EXPOSANTS
& PARTENAIRES : LE
CNOL COMME VITRINE
DU MARCHÉ OPTIQUE
MAROCAIN**

08



20

**MONTURES TENDANCES
2027 : LES GRANDES
ORIENTATIONS**



**LA FORMATION 16
INITIALE EN
OPTIQUE AU MAROC:
DIPLÔMES, ENJEUX
ET PERSPECTIVES
DE RÉFORME**

24

**S'INSTALLER COMME
OPTICIEN AU MAROC :
GUIDE PRATIQUE DES
DÉMARCHES, COÛTS ET
PIÈGES À ÉVITER**



Les Silmo d'Or 2026 préparent leur nouvelle édition



À quelques mois de l'ouverture du SILMO Paris 2026, les organisateurs ont dévoilé les premières informations concernant les prestigieux Silmo d'Or, récompenses qui distinguent chaque année les innovations les plus remarquables de l'industrie mondiale de l'optique et de la lunetterie. Véritable référence internationale, cette distinction met en lumière les avancées en matière de design, de technologies, de matériaux, d'équipements, de verres et de montures, tout en valorisant la créativité des fabricants et des concepteurs.

Pour cette édition, la présidence du jury a été confiée au designer industriel belge Joachim Froment, diplômé du Royal College of Art de Londres et cofondateur du studio de design et d'innovation Futurewave. Reconnu pour son approche qui associe design, technologie et expérience utilisateur, il a collaboré avec plusieurs grands groupes internationaux tels que Renault, LVMH ou Richemont. Les organisateurs souhaitent ainsi insuffler une vision résolument tournée vers les usages de demain, où les innovations techniques s'accompagnent d'une véritable réflexion sur l'expérience du porteur et l'évolution des métiers de l'optique.

La cérémonie des Silmo d'Or 2026 se déroulera durant le SILMO Paris, du 25 au 28 septembre 2026 à Paris Nord Villepinte. Comme chaque année, les professionnels du monde entier suivront avec attention le palmarès, souvent considéré comme un excellent indicateur des grandes tendances qui façonneront le marché de l'optique dans les années à venir.

L'innovation reste le moteur de la filière optique

À quelques mois des grands salons internationaux de la rentrée, les fabricants de verres, de montures, d'équipements et de solutions numériques poursuivent leurs investissements dans la recherche et le développement. L'intelligence artificielle, la personnalisation des équipements, les matériaux plus durables, les procédés de fabrication de haute précision et les nouvelles solutions destinées à améliorer le confort visuel figurent parmi les principaux axes d'innovation. Les attentes des consommateurs évoluent rapidement, poussant l'ensemble de la filière à proposer des produits toujours plus performants, esthétiques et respectueux de l'environnement.

Cette dynamique sera largement mise en avant lors des grands rendez-vous internationaux de la profession, où seront présentées les innovations qui façonneront le marché des prochaines années. Au-delà des nouveaux produits, les industriels développent également des services innovants destinés à accompagner les opticiens dans leur pratique quotidienne, confirmant que l'innovation demeure le principal moteur de compétitivité, de différenciation et de croissance du secteur de l'optique.

PROPOSITION DE PLAN STRATÉGIQUE DE M. HABIB RAICH POUR L'ASSAINISSEMENT DE LA PROFESSION D'OPTICIEN AU MAROC



À travers une note de réflexion adressée aux professionnels, M. Habib Raich, Président de l'Association Marocaine des Opticiens (AMO), propose une vision structurée pour engager une réforme durable de la profession d'opticien au Maroc. Cette démarche repose sur le constat que les difficultés actuelles ne pourront être résolues par des actions ponctuelles, mais nécessitent une stratégie globale articulée autour de plusieurs leviers complémentaires.

Le premier axe concerne le renforcement du cadre juridique, notamment par l'application effective de la législation encadrant la profession. La proposition met l'accent sur la nécessité de clarifier les champs d'exercice, de lutter contre les pratiques illégales, de définir précisément les infractions et de mettre en place des mécanismes efficaces de contrôle et de sanctions afin de garantir une concurrence loyale et une meilleure protection des citoyens.

Le deuxième axe porte sur la modernisation de la formation initiale. Il prévoit une révision des programmes d'enseignement afin de les adapter aux évolutions scientifiques, technologiques et numériques, tout en renforçant la dimension pratique de la formation. L'objectif est de préparer les futurs opticiens à répondre aux exigences d'un métier en constante évolution.

Enfin, la réflexion souligne également la nécessité de renforcer la formation continue, qui devrait progressivement devenir un pilier essentiel du développement professionnel. Face aux innovations permanentes en contactologie, basse vision, myopie, intelligence artificielle, équipements de réfraction ou encore technologies de fabrication des verres, l'actualisation régulière des connaissances est devenue indispensable. À l'image de plusieurs pays où la formation continue constitue une obligation pour le maintien des compétences, le Maroc gagnerait à structurer un dispositif national favorisant le perfectionnement permanent des opticiens, avec l'implication des associations professionnelles, des établissements de formation et des partenaires industriels.

À travers cette vision, M. Habib Raich rappelle que l'avenir de la profession repose sur trois piliers indissociables : un cadre légal clair et appliqué, une formation initiale modernisée et une formation continue de qualité. Ensemble, ces réformes permettraient de renforcer la crédibilité de la profession, d'améliorer la qualité des services rendus aux citoyens et d'accompagner durablement le développement du secteur de l'optique au Maroc.

INDO



briot

UNE RÉVOLUTION DANS LA FINITION OPTIQUE

CNOL 2026

Ouail Ouahi : trois ans à construire le CNOL



Il est des projets qui naissent d'une conviction solitaire et qui finissent par rassembler une profession entière. Le Congrès National d'Optique Lunetterie est de ceux-là. Lancé en 2024 à l'initiative d'Ouail Ouahi, directeur et créateur de Maroc Optique et président du Comité d'organisation, le CNOL a réussi en deux éditions ce que beaucoup estimaient improbable : créer un événement annuel de référence pour le secteur optique marocain,

capable de réunir des centaines de professionnels, d'attirer des intervenants de calibre international et de s'imposer comme le miroir d'une profession en pleine transformation.

À l'approche de la troisième édition, prévue les 9 et 10 octobre 2026 à Rabat sous le thème « Vision sans frontières : coopération et partage de savoir », Maroc Optique a rencontré celui qui est à l'origine de ce projet, pour revenir sur trois ans

INDQ

briot couture3

Briot Couture 3 : un système de finition de verres particulièrement intuitif.

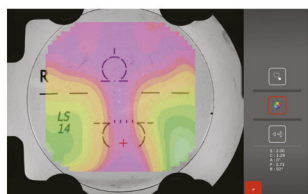
Ce système innovant intègre la première technologie au monde de modélisation 3D des verres, permettant de visualiser en temps réel la forme, l'épaisseur et le positionnement du verre dans la monture. Cette fonctionnalité simplifie considérablement le processus de finition en garantissant un résultat final précis et esthétiquement maîtrisé.

Briot Couture 3 propose également une technologie avancée de création et d'édition de formes, offrant une flexibilité maximale dans l'adaptation des verres aux montures, même les plus complexes.

Autre atout majeur : les résultats de la modélisation peuvent être affichés sur un support externe tel qu'une tablette ou un smartphone, offrant ainsi plus de liberté, de confort et de mobilité dans l'environnement de travail.



La précision sur-mesure, l'élégance d'une haute couture visuelle



DES VERRES IDÉALEMENT CENTRÉS



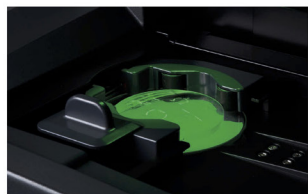
TRAÇAGE 3D INTÉGRAL POUR N'IMPORTE
QUELLE MONTURE GALBÉE



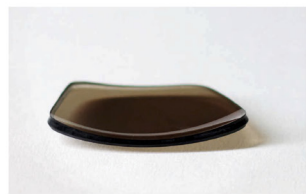
DES ADAPTATIONS DÉLICATES
SANS RETOUCHE



CONTRÔLE TOTAL DU MEULAGE, MÊME
AVEC DES COURBURES COMPLEXES



UNE MONTURE INTACTE



CHOISISSEZ LA BASE IDÉALE DU VERRE
AVANT DE COMMANDER



ÉVITEZ LES DÉSAJAGES LE CYCLE DE
MEULAGE AVANCÉ À COUPLE CONSTANT
(TECHNOLOGIE TMS)



UN PROCESSUS PLUS RAPIDE,
PLUS DE TEMPS AVEC VOS CLIENTS

de construction d'un événement qui est bien plus qu'un congrès.

Une idée née d'un manque

L'idée du CNOL est née d'un constat simple mais criant : le secteur optique marocain, fort de 3 000 opticiens et d'un marché estimé à 2 milliards de dirhams, ne disposait d'aucun espace de rencontre, de formation et de débat à l'échelle nationale. Les professionnels qui souhaitaient se former ou s'informer devaient se rendre à l'étranger: au SILMO à Paris, au MIDO à Milan, à ExpoÓptica à Madrid. Ceux qui n'en avaient pas les moyens ou les possibilités restaient isolés, privés des échanges qui font avancer une profession.

Ouail Ouahi, fort de ses trente ans d'observation du secteur à travers Maroc Optique et l'Optical Roadshow, portait cette conviction depuis longtemps: le Maroc avait les ressources humaines, l'expertise et le dynamisme nécessaires pour créer son propre événement de référence. Il lui manquait simplement quelqu'un pour prendre l'initiative, assumer le risque et fédérer les énergies. Le CNOL est né de cette décision.

2024 : une première édition fondatrice

La première édition, tenue les 11 et 12 octobre 2024, a réuni 700 professionnels, un chiffre remarquable pour un événement à sa première édition. Le thème « Vision et Scolarité » avait été choisi délibérément pour ancrer d'emblée le congrès dans une logique de responsabilité sanitaire et sociale : mettre en lumière l'impact des troubles visuels non diagnostiqués sur la réussite scolaire des enfants marocains, et positionner l'opticien comme acteur de première ligne dans la prévention et le dépistage.

La présence de Charles Dagneaux, Meilleur Ouvrier de France en lunetterie, pour animer un atelier de haut niveau, a posé dès la première édition un marqueur d'excellence et d'ouverture internationale qui est depuis devenu une signature du congrès.

2025 : confirmer et approfondir

La deuxième édition, consacrée à « Vision et Nouvelles Technologies », a confirmé la dynamique lancée en 2024. En choisissant de placer la transformation numérique au cœur de son programme : intelligence artificielle, feuille de soins électronique, digitalisation des pratiques le CNOL a démontré sa capacité à traiter les sujets les plus actuels avec une profondeur et une rigueur qui le distinguent d'un simple salon commercial.

2026 : s'ouvrir au monde

La troisième édition marque une nouvelle étape dans la trajectoire du CNOL. Le thème « Vision sans frontières : coopération et partage de savoir » traduit une ambition qui dépasse désormais les frontières nationales. Le Maroc se positionne comme un hub de référence pour l'optique africaine, et le CNOL comme l'espace où cette ambition prend corps à travers des sessions dédiées aux dynamiques africaines, des partenariats avec des organisations professionnelles du continent et une ouverture à des intervenants et participants venus de toute la région.

En trois ans, Ouail Ouahi a construit bien plus qu'un congrès. Il a créé un espace que la profession s'est approprié, dans lequel elle se reconnaît et qu'elle attend désormais chaque année comme un rendez-vous essentiel. C'est peut-être la meilleure mesure du succès d'un événement professionnel : non pas le nombre de participants, mais la conviction partagée qu'il est indispensable.

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



L'offre est valable sur tous indices et matériaux

CNOL 2026

Exposants & partenaires : le CNOL comme vitrine du marché optique marocain



L'espace d'exposition du CNOL est l'une de ses dimensions les plus stratégiques, les plus attendues et les plus économiquement significatives pour l'ensemble des acteurs du secteur. Pour les opticiens participants, c'est l'occasion de découvrir en un seul lieu et en conditions réelles en touchant, en essayant, en questionnant directement les équipes commerciales, les innovations, les nouveautés de collections et les équipements qui façonneront leur offre dans les mois à venir. Pour les marques et les distributeurs, c'est la meilleure opportunité de l'année pour rencontrer directement leur réseau de distribution marocain, présenter leurs nouveautés à des acheteurs qualifiés et motivés, et nouer les relations commerciales

qui nourriront leur activité bien au-delà de l'événement lui-même.

Cette complémentarité entre l'espace d'exposition et le programme scientifique est l'une des caractéristiques qui distinguent le CNOL des simples salons commerciaux ou des simples congrès académiques. Un participant qui assiste à une conférence sur les nouvelles solutions de gestion de la myopie et qui peut, dans la demi-heure qui suit, se rendre dans l'espace d'exposition pour découvrir et tester les verres dont il vient d'entendre parler, vit une expérience d'apprentissage intégrée et cohérente qui n'existe nulle part ailleurs dans le paysage professionnel marocain de l'optique.



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

7 épaisseurs · 2 traitements · 1 exigence



Le marché de l'optique au Maroc, estimé à environ 2 milliards de dirhams avec quelque 80 importateurs actifs, présente une palette de fournisseurs qui va des grands distributeurs internationaux aux acteurs locaux spécialisés, en passant par des représentants de marques qui ont fait le choix stratégique de développer leur présence sur ce marché.

Certains verriers dont les produits représentent une part significative des achats des opticiens seront naturellement présents, avec leurs dernières innovations en matière de verres progressifs, de verres à filtration sélective de la lumière bleue et de verres spécifiques pour la gestion de la myopie chez l'enfant. Les fabricants et distributeurs de montures couvriront un spectre allant des marques premium aux gammes accessibles, avec une attention particulière portée cette année aux matériaux innovants (bio-acétates, titane, matériaux biosourcés) qui correspondent aux grandes tendances identifiées lors des derniers salons internationaux.

Les plateformes numériques et les acteurs du marketing digital spécialisés dans l'optique constituent une autre catégorie émergente, qui répond à un besoin croissant des opticiens marocains de développer leur présence en ligne de manière professionnelle et différenciée. Dans un marché où le marketing optique se développe rapidement, la maîtrise des outils numériques de communication et de relation client devient une compétence aussi importante que la maîtrise technique des équipements optiques.

Des partenaires institutionnels qui enrichissent la dimension professionnelle

Au-delà des exposants commerciaux, le CNOL 2026 réunira des partenaires institutionnels et académiques qui enrichissent considérablement la dimension

professionnelle et représentative de l'événement. L'AMO (Association Marocaine des Opticiens), partenaire historique du congrès depuis sa première édition y tiendra un espace dédié aux services aux membres, à l'information sur les évolutions réglementaires et à la présentation de ses initiatives pour la structuration et la représentation de la profession. Pour les opticiens qui ne sont pas encore membres de l'AMO, le CNOL est souvent l'occasion de découvrir concrètement la valeur de l'appartenance à une organisation professionnelle active.

Comment optimiser sa visite de l'espace d'exposition

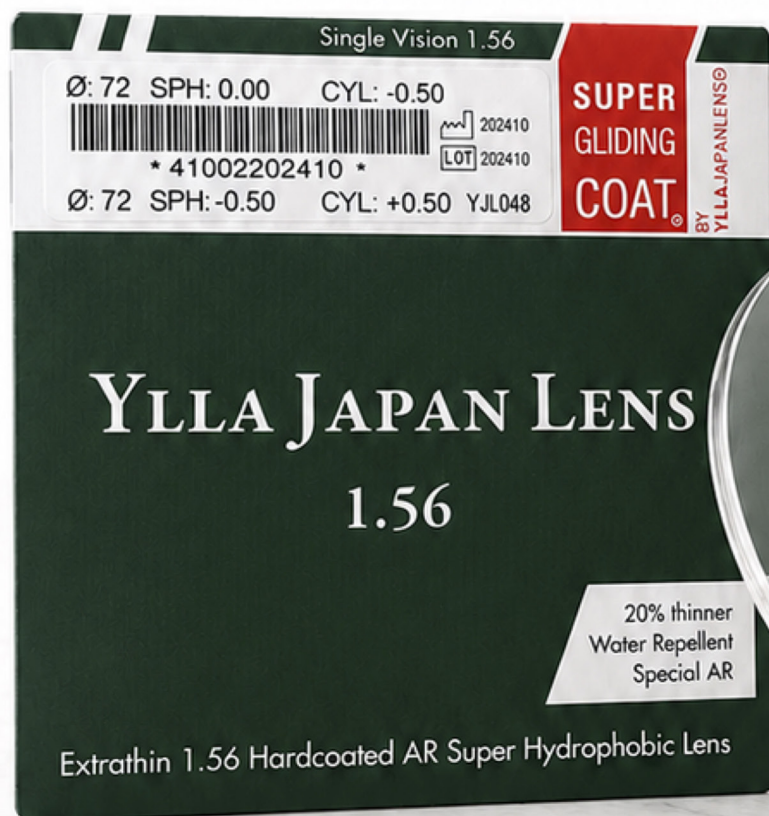
L'espace d'exposition du CNOL est un outil de travail, pas une distraction. En tirer le maximum suppose une préparation en amont : identifier les fournisseurs avec lesquels on souhaite négocier ou renouveler des partenariats, les nouvelles marques que l'on souhaite découvrir, les équipements que l'on envisage d'acquérir et que l'on veut pouvoir comparer en conditions réelles. Cette préparation, combinée à une flexibilité suffisante pour accueillir les découvertes imprévues — une marque inconnue dont on tombe par hasard et qui s'avère parfaitement adaptée à sa clientèle —, est la formule qui transforme une visite de l'exposition en investissement professionnel à fort retour.

Les exposants du CNOL 2026 ont fait le choix d'être là parce qu'ils croient dans la valeur de ce congrès et dans le potentiel du marché marocain. Ils arrivent avec des offres, des conditions et des partenariats à proposer. L'opticien qui les rencontre directement, dans un contexte détendu et professionnel, dispose d'un avantage de négociation réel par rapport à son confrère qui ne passera que par des représentants commerciaux en visite dans son magasin.



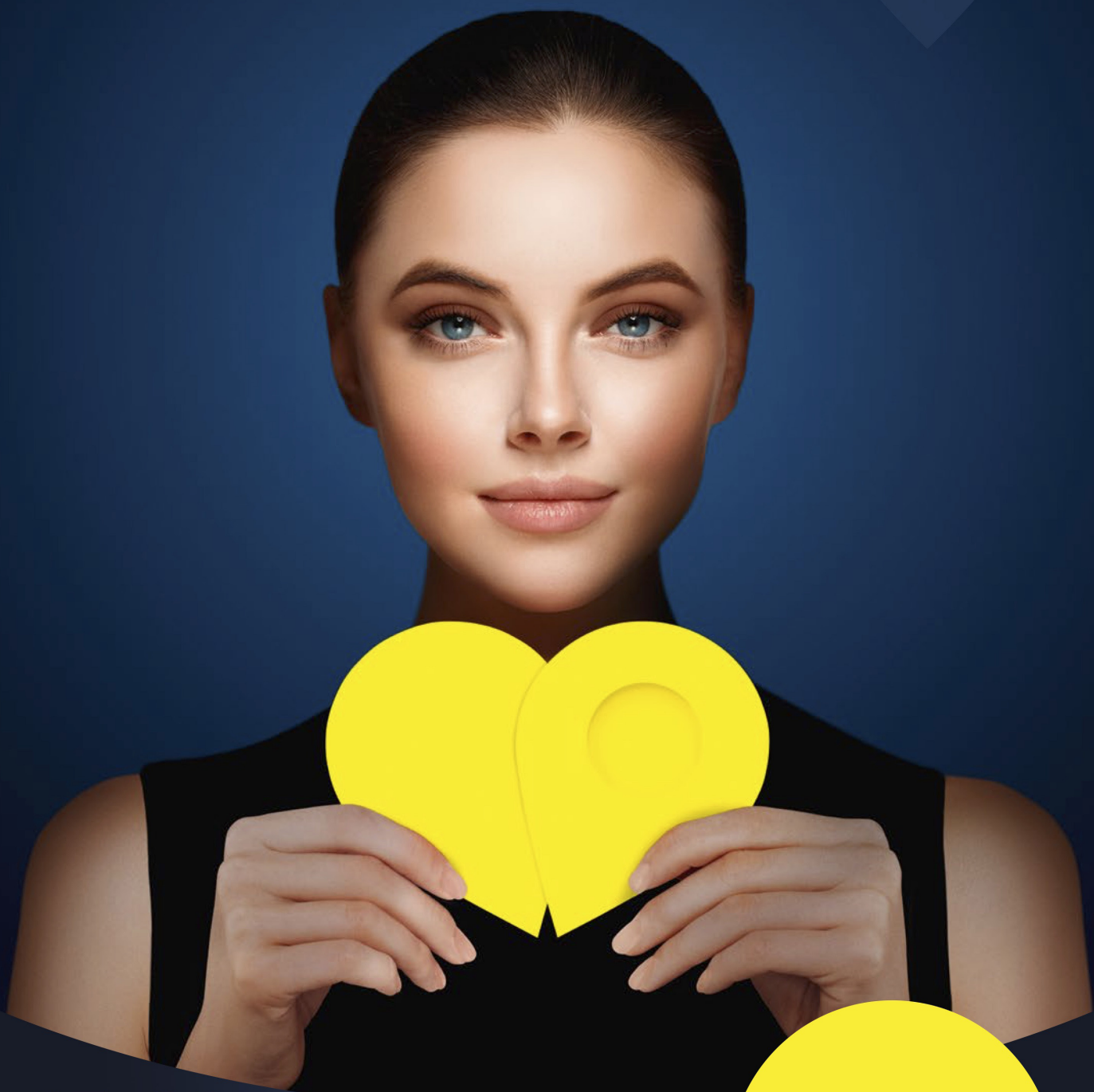
Un verre qui reste propre.

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



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.

La formation initiale en optique au Maroc : diplômes, enjeux et perspectives de réforme



Former les opticiens de demain est l'un des chantiers les plus stratégiques pour l'avenir du secteur de l'optique au Maroc. La qualité de la formation initiale conditionne directement le niveau de compétence des professionnels qui exerceront dans dix ou vingt ans, leur capacité à s'adapter aux évolutions technologiques et cliniques du métier, ainsi que la crédibilité de la profession auprès du public, des autorités sanitaires et des partenaires institutionnels. Si l'offre de formation s'est progressivement développée au cours des dernières décennies, elle doit continuer à évoluer afin de répondre aux nouvelles exigences d'une profession en

constante mutation.

La question de la formation initiale est également étroitement liée à l'évolution des compétences de l'opticien. Le niveau de qualification constitue en effet l'un des principaux éléments du débat sur les missions que les opticiens pourront être amenés à exercer à l'avenir. Toute réflexion sur un éventuel élargissement des prérogatives professionnelles passe nécessairement par une évolution parallèle du contenu, de la durée et du niveau des formations. La réforme de la formation ne représente donc

pas uniquement un enjeu pédagogique ; elle constitue également un enjeu majeur pour le développement de la profession.

Le paysage actuel de la formation

Le Maroc dispose aujourd'hui d'un réseau d'établissements publics et privés proposant des formations en optique, optométrie et contactologie conduisant à des diplômes reconnus, permettant, conformément à la réglementation en vigueur, l'exercice de la profession d'opticien-lunetier.

Ces formations couvrent les principales disciplines indispensables à l'exercice du métier : optique géométrique et physique, anatomie et physiologie de l'œil, optométrie, contactologie, réfraction, adaptation des équipements optiques, montage et ajustage, gestion d'un magasin d'optique ainsi que la relation avec les patients et les clients.

Au fil des années, les programmes ont progressivement intégré les évolutions technologiques du secteur afin de mieux préparer les futurs opticiens aux réalités du terrain. Malgré ces progrès, l'offre de formation demeure essentiellement concentrée dans les grandes villes, ce qui oblige de nombreux étudiants issus des régions éloignées à poursuivre leurs études loin de leur domicile.

Les formations de niveau Bac+3 : le socle de la profession

Les formations de niveau Bac+3 constituent aujourd'hui le principal niveau de qualification des opticiens au Maroc. Élaborées pour répondre aux besoins de la profession, elles associent enseignements théoriques, travaux pratiques et périodes de stage afin de préparer les futurs professionnels aux différentes facettes du métier.

Les étudiants y acquièrent des compétences en optique ophtalmique, optométrie, contactologie, techniques de montage, adaptation des équipements optiques, anatomie de l'œil, gestion commerciale

et réglementation professionnelle. Cette approche permet de former des opticiens capables de répondre aux besoins actuels des patients tout en s'adaptant aux évolutions du secteur.

À l'échelle internationale, le niveau de formation des opticiens varie sensiblement selon les pays. Dans certains États, les cursus se poursuivent jusqu'au niveau Master et permettent d'accéder à des compétences cliniques plus étendues. Cette diversité montre que la formation est un levier essentiel dans l'évolution des métiers de la santé visuelle.

Les défis à relever

Malgré les progrès réalisés, plusieurs défis demeurent.

Le premier concerne la répartition géographique des formations. La concentration des établissements dans quelques grandes agglomérations limite l'accès aux études pour les étudiants des régions les plus éloignées et contribue indirectement aux difficultés de recrutement de professionnels dans certaines provinces.

Le deuxième défi est celui de l'harmonisation des compétences. Si les diplômes sont reconnus, un renforcement de l'harmonisation des référentiels pédagogiques permettrait de garantir un niveau de compétences encore plus homogène entre les différents établissements de formation.

Enfin, les programmes doivent continuer à évoluer au rythme des transformations du métier. La prise en charge de la myopie évolutive, les nouvelles solutions de contactologie, l'utilisation d'équipements numériques toujours plus performants, la digitalisation des cabinets et magasins d'optique, la gestion des données de santé ou encore l'évolution des dispositifs de prise en charge constituent autant de domaines appelés à prendre une place croissante dans les formations des prochaines années.

Des perspectives de réforme

L'évolution de la formation initiale devra s'appuyer sur une concertation entre les établissements d'enseignement, les représentants de la profession, les autorités académiques et les pouvoirs publics.

La définition d'un référentiel national de compétences, régulièrement actualisé en fonction des évolutions scientifiques et technologiques, permettrait d'harmoniser davantage les programmes et de garantir un socle commun de connaissances pour l'ensemble des futurs opticiens.

Le développement de l'offre de formation dans les différentes régions du Royaume contribuerait à réduire les inégalités territoriales et à favoriser une meilleure répartition des professionnels sur l'ensemble du territoire.

Enfin, la création de parcours de spécialisation après le Bac+3, notamment en contactologie avancée, basse vision, contrôle de la myopie, technologies numériques ou management des structures d'optique, offrirait aux professionnels des perspectives d'évolution tout au long de leur carrière et renforcerait encore la qualité de la prise en charge des patients.

La formation continue : un pilier de la qualité des soins visuels

La formation initiale, aussi complète soit-elle, ne peut suffire à accompagner un professionnel tout au long de sa carrière. Les technologies évoluent rapidement, les équipements deviennent de plus en plus performants, les matériaux se perfectionnent, de nouvelles solutions de contactologie apparaissent et les connaissances scientifiques progressent en permanence. Dans ce contexte, la formation continue devrait être considérée comme une composante essentielle de l'exercice

professionnel de l'opticien.

Dans plusieurs pays, la formation continue est d'ailleurs une obligation réglementaire. Les professionnels doivent justifier, à intervalles réguliers, d'un nombre minimal d'heures ou de crédits de formation afin de maintenir leur droit d'exercer. Ce dispositif garantit une actualisation permanente des connaissances, renforce la qualité des prestations délivrées aux patients et contribue à maintenir un niveau élevé de confiance envers la profession.

Au Maroc, la mise en place progressive d'un système national de développement professionnel continu spécifique aux opticiens constituerait une avancée majeure. Sans remettre en cause les compétences acquises lors de la formation initiale, il encouragerait chaque professionnel à actualiser régulièrement ses connaissances scientifiques, techniques, réglementaires et numériques.

Les congrès, journées scientifiques, ateliers pratiques, formations certifiantes et modules d'enseignement en ligne pourraient être reconnus dans ce cadre et donner lieu à l'attribution de crédits de formation.

Au-delà de son caractère éventuellement obligatoire, la formation continue représente avant tout un investissement dans la qualité des soins visuels, la sécurité des patients et la valorisation de la profession. Dans un environnement où les innovations se succèdent à un rythme soutenu, apprendre tout au long de sa carrière n'est plus une option : c'est une exigence de professionnalisme et un facteur déterminant pour l'avenir de l'optique au Maroc.

Dans cette dynamique, le Congrès National d'Optique Lunetterie (CNOL) s'est progressivement imposé comme l'un des principaux rendez-vous scientifiques et pédagogiques de la profession au Maroc.

Bien au-delà d'un simple salon professionnel, il constitue aujourd'hui une véritable plateforme de formation continue, de partage d'expérience et de diffusion des bonnes pratiques. Chaque édition réunit des centaines d'opticiens venus de l'ensemble du Royaume autour d'un programme élaboré pour répondre aux évolutions scientifiques, techniques et réglementaires qui transforment le métier. Les conférences, ateliers pratiques et masterclasses permettent aux participants d'actualiser leurs connaissances, d'approfondir leurs compétences et de découvrir les dernières innovations dans des domaines aussi variés que l'optométrie, la contactologie, la gestion de la myopie, les nouvelles technologies, la basse vision, la communication avec les patients ou encore le développement de l'entreprise d'optique.

L'une des grandes forces du CNOL réside dans la qualité de ses intervenants. Le congrès accueille chaque année des experts marocains reconnus pour leur expérience clinique, leur engagement professionnel et leur contribution au développement de l'optique nationale, aux côtés de conférenciers internationaux parmi les plus réputés dans leurs domaines de spécialité. Enseignants, chercheurs, optométristes, opticiens, médecins ophtalmologistes, responsables d'organisations professionnelles et spécialistes de l'industrie partagent leurs connaissances et confrontent leurs expériences dans un esprit d'ouverture et de coopération. Cette diversité des profils et des parcours permet aux participants de bénéficier d'une vision globale des évolutions de la profession, tout en découvrant les pratiques développées dans d'autres pays.

Au-delà de l'acquisition de nouvelles connaissances, le CNOL favorise également la création d'un véritable réseau d'échanges entre professionnels. Les discussions qui prolongent les conférences, les ateliers en petits groupes, les rencontres avec les exposants et les moments de convivialité

permettent aux opticiens de confronter leurs pratiques quotidiennes, d'identifier des solutions concrètes à leurs problématiques et de développer des collaborations durables. Cette dimension humaine de la formation continue constitue un levier essentiel pour l'amélioration constante de la qualité des services rendus aux patients.

À moyen terme, si un dispositif national de développement professionnel continu venait à être instauré pour les opticiens marocains, les formations dispensées dans le cadre du CNOL pourraient naturellement être reconnues parmi les activités ouvrant droit à des crédits de formation. Le congrès dispose déjà de nombreux atouts pour jouer ce rôle : une organisation rigoureuse, un comité scientifique, un programme construit autour des besoins réels de la profession, des intervenants de haut niveau et une volonté permanente de promouvoir l'excellence. Grâce à son accès gratuit aux conférences, ateliers et masterclasses sur inscription, le CNOL participe dès aujourd'hui à la diffusion d'une véritable culture de l'apprentissage tout au long de la vie. Dans une profession où les connaissances évoluent rapidement et où les attentes des patients sont toujours plus élevées, cette démarche constitue un investissement indispensable pour garantir la qualité des pratiques, renforcer la crédibilité de la profession et préparer les opticiens marocains aux défis de demain.

La formation initiale ne doit plus être considérée comme une étape isolée, mais comme le point de départ d'un parcours de développement professionnel continu. Dans un secteur où les innovations se succèdent rapidement, la capacité des opticiens à actualiser régulièrement leurs connaissances constituera l'un des principaux facteurs de réussite de la profession au cours des prochaines années.

Montures tendances 2027 : les grandes orientations



Chaque nouvelle saison apporte son lot de nouveautés, mais certaines années marquent une véritable évolution dans le design des montures. Les premières présentations des fabricants internationaux et les tendances observées lors des principaux salons professionnels laissent entrevoir une année 2027 placée sous le signe de la légèreté, de la personnalisation, du développement durable et du retour des formes emblématiques revisitées. Plus que jamais, les lunettes deviennent un véritable accessoire de mode, tout en intégrant des innovations technologiques et des matériaux de nouvelle génération.

Le grand retour des formes iconiques

Les formes classiques reviennent sur le devant de la scène, mais avec une interprétation résolument contemporaine.

Les montures pantos continuent leur progression grâce à leur élégance intemporelle et leur excellente adaptation à de nombreuses morphologies. Les formes pilotes connaissent également un retour remarqué, avec des volumes plus affirmés et des lignes plus épaisses qui leur confèrent davantage de caractère.

Chez les femmes, les montures papillon évoluent vers des lignes plus géométriques tandis que les modèles œil-de-chat deviennent plus anguleux, offrant un style à la fois chic et moderne. Les formes hexagonales et octogonales poursuivent également leur développement auprès d'une clientèle recherchant davantage d'originalité.

Des matériaux toujours plus performants

L'un des grands axes de développement de 2027 concerne les matériaux.

Le titane demeure une référence incontournable grâce à son exceptionnelle légèreté, sa résistance et son confort au quotidien. Les nouveaux bio-acétates issus de matières premières renouvelables gagnent rapidement du terrain, répondant à une demande croissante de produits plus respectueux de l'environnement.

Les fabricants développent également des matériaux recyclés, des alliages ultralégers ainsi que des procédés de fabrication permettant d'obtenir des montures solides tout en réduisant considérablement leur poids. Cette recherche permanente du confort constitue aujourd'hui un véritable argument commercial auprès des porteurs.



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



Transparence et couleurs naturelles

Après plusieurs saisons dominées par les coloris très soutenus, les palettes deviennent plus raffinées.

Les acétates transparents, les nuances cristallines, les teintes miel, ambre, sable, olive ou bleu fumé séduisent une clientèle recherchant des montures faciles à porter.

Les dégradés subtils remplacent progressivement les contrastes très marqués, tandis que les finitions mates côtoient toujours les surfaces brillantes pour créer davantage de relief.

Les coloris métalliques restent présents mais adoptent des finitions plus discrètes : champagne, bronze clair, or rosé ou gris titane.

L'explosion de la personnalisation

Le consommateur souhaite désormais porter une monture qui lui ressemble.

Les collections proposent davantage de tailles, de largeurs de pont, de longueurs de branches ainsi que des possibilités de personnalisation des couleurs ou des finitions.

Cette tendance est renforcée par les outils numériques permettant aux opticiens de réaliser des essais virtuels extrêmement réalistes avant la commande. L'expérience client devient ainsi un élément différenciant majeur du magasin d'optique.

Les lunettes connectées poursuivent leur évolution

Si les lunettes intelligentes restent encore un marché de niche, elles poursuivent leur progression.

Les nouveaux modèles intègrent des microphones, des haut-parleurs à conduction osseuse, des assistants vocaux et diverses fonctions connectées tout en conservant une esthétique proche d'une monture traditionnelle.

Cette discrétion constitue sans doute la principale évolution de ces dernières années : la technologie devient pratiquement invisible et s'intègre progressivement dans le design classique des lunettes.

Une consommation plus responsable

La sensibilité environnementale influence désormais fortement les décisions d'achat.

Les consommateurs s'intéressent davantage à la provenance des matériaux, aux procédés de fabrication, à la recyclabilité des produits ainsi qu'à la durée de vie des montures.

Les fabricants mettent ainsi en avant leurs démarches de réduction de l'empreinte carbone, l'utilisation de matériaux biosourcés et une meilleure traçabilité des composants.

Cette évolution représente également une opportunité pour les opticiens qui souhaitent valoriser une offre plus responsable auprès de leur clientèle.

Quel impact pour les opticiens marocains ?

Le marché marocain suit généralement les tendances européennes avec un léger décalage de quelques mois. Toutefois, les réseaux sociaux accélèrent considérablement cette diffusion et les consommateurs découvrent désormais les nouveautés presque en temps réel.

Les opticiens auront tout intérêt à sélectionner des collections mêlant modèles intemporels et créations plus audacieuses afin de répondre aux attentes d'une clientèle de plus en plus informée.

Au-delà du simple renouvellement des collections, la capacité à conseiller la forme adaptée au visage, à expliquer les matériaux utilisés et à mettre en avant les innovations constituera un véritable facteur de différenciation face à une concurrence toujours plus forte.

L'année 2027 confirme que la monture n'est plus seulement un équipement de correction visuelle. Elle devient un objet de mode, de confort, d'innovation et d'expression personnelle.

Pour les opticiens marocains, suivre ces évolutions représente une formidable opportunité de dynamiser leurs ventes, de valoriser leur expertise et d'offrir à leurs clients des collections en parfaite adéquation avec les tendances internationales. Les professionnels qui sauront anticiper ces nouvelles attentes renforceront durablement leur position sur un marché en constante évolution.

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

S'installer comme opticien au Maroc : guide pratique des démarches, coûts et pièges à éviter



Ouvrir son premier magasin d'optique est l'aboutissement d'un parcours de formation, d'une vocation et souvent de plusieurs années d'exercice en tant que salarié. C'est aussi un projet entrepreneurial qui engage des ressources financières importantes, suppose une connaissance précise des démarches légales et administratives, et exige une anticipation rigoureuse des conditions de

viabilité économique dans un marché qui ne pardonne pas les approximations. Or, si la littérature professionnelle française ou internationale regorge de guides pratiques pour l'installation des opticiens, l'information spécifique au contexte marocain reste dispersée, incomplète et parfois inexacte. Ce guide pratique, fondé sur les réglementations en vigueur et les

réalités du marché marocain en 2026, vise à combler ce vide en donnant aux candidats à l'installation les repères dont ils ont besoin pour prendre leurs décisions avec lucidité.

Les conditions légales d'exercice : ce qui est non négociable

L'exercice de la profession d'opticien-lunetier au Maroc est réglementé par la loi 45-13 et ses textes associés. L'opticien doit être titulaire d'un diplôme reconnu par le Ministère de la Santé typiquement le diplôme de Technicien Spécialisé en Optique Professionnelle (Bac+3) ou un diplôme équivalent reconnu. L'ouverture d'un magasin d'optique suppose également l'obtention d'une autorisation d'exercice délivrée par le Ministère de la Santé ou les délégations régionales compétentes, ainsi que l'immatriculation de la structure commerciale au Registre de Commerce.

Il est important de noter que la vente de produits optiques correcteurs est légalement réservée aux seuls opticiens agréés disposant d'un registre de commerce en règle. De nombreux opticiens alertent régulièrement sur la multiplication de structures qui contournent cette exigence — parfumeries, boutiques de cosmétiques ou autres commerces — en proposant des lunettes correctrices sans aucun encadrement professionnel. Cette réalité du marché parallèle ne constitue pas seulement une concurrence déloyale pour les opticiens exerçant dans le respect de la réglementation ; elle représente également un risque pour la santé visuelle des consommateurs et souligne la nécessité d'un renforcement des contrôles par les

autorités compétentes.

La création de la structure juridique : choisir la bonne forme

Le choix de la forme juridique est l'une des premières décisions structurantes que l'opticien candidat à l'installation doit prendre. Les options les plus courantes au Maroc sont la SARL (Société à Responsabilité Limitée), qui offre une protection du patrimoine personnel et une grande souplesse de fonctionnement, et l'entreprise individuelle, plus simple à créer mais sans séparation du patrimoine professionnel et personnel.

Les frais de greffe pour l'immatriculation au Registre de Commerce s'élèvent à 350 dirhams pour une société et à 150 dirhams pour un commerçant individuel, avec un total de frais administratifs pour une SARL estimé entre 2 000 et 3 500 dirhams, honoraires de conseil inclus. Depuis mars 2025, la plateforme directentreprise.ma permet de réaliser l'intégralité de la procédure d'immatriculation en ligne via des professionnels habilités. La création d'entreprise au Maroc est passée d'un délai moyen de 11 jours en 2015 à 5 jours en 2024 grâce à la digitalisation — une simplification administrative significative qui facilite le démarrage des projets.

Le budget d'installation : une réalité à anticiper sans illusion

Le budget d'ouverture d'un magasin d'optique de taille moyenne dans une ville secondaire nécessite un investissement initial réaliste de 300 000 à 600 000 dirhams. Ce chiffre, qui peut paraître intimidant, est

la réalité du marché marocain en 2026 et il est préférable de l'affronter avec lucidité plutôt que de le découvrir après avoir engagé les premières dépenses.

une migration coûteuse lorsque l'intégration des opticiens au système sera pleinement opérationnelle. Le stock initial de montures, verres et lentilles constitue l'un des postes les plus importants du budget d'installation et l'un des plus difficiles à calibrer pour un premier établissement qui ne connaît pas encore le profil de sa clientèle.

Les pièges les plus fréquents : apprendre des erreurs des autres

L'expérience des opticiens installés au Maroc depuis moins de cinq ans révèle plusieurs erreurs récurrentes que les candidats à l'installation ont tout intérêt à connaître pour les éviter. La sous-estimation du fonds de roulement nécessaire pour traverser les premiers mois d'activité est le piège le plus classique et le plus douloureux. Les premières semaines d'un nouvel établissement sont rarement les plus rentables : la clientèle met du temps à se constituer, les premières commandes de lentilles de contact arrivent avec des délais, certains fournisseurs exigent un règlement immédiat avant d'accorder des délais de paiement. Un fonds de roulement équivalent à six mois de charges fixes est le minimum recommandé, et huit mois constitue une marge de sécurité plus confortable dans les zones où la concurrence est déjà bien implantée.

La précipitation dans le choix de l'emplacement est le deuxième piège majeur. Une enquête de terrain sérieuse (comptage du flux piéton à différentes heures de la journée et différents jours de la semaine,

identification des opticiens concurrents dans un rayon de 500 mètres), analyse de la composition socio-économique de la population du quartier est le préalable indispensable à toute signature d'un bail commercial. Un local bien situé dans une zone de fort passage vaut souvent plus cher en loyer qu'un local moins bien situé, mais la différence de chiffre d'affaires générée justifie généralement le surcoût.

La négociation insuffisante avec les fournisseurs est le troisième piège classique des installations. Les délais de paiement, les taux de retour sur les montures invendues, les délais de livraison garantis ou encore les remises progressives en fonction des volumes sont autant d'éléments qui peuvent être négociés. Les fournisseurs disposent souvent d'une marge de manœuvre plus importante qu'on ne l'imagine lorsqu'ils sont face à un projet solide, cohérent et bien préparé. Le CNOL 2026 constitue d'ailleurs une excellente opportunité pour rencontrer les principaux acteurs du secteur, comparer les offres et établir des partenariats commerciaux durables.

Réussir son installation comme opticien ne repose pas uniquement sur un investissement financier, mais avant tout sur une préparation rigoureuse, une bonne connaissance du marché et une vision à long terme. En anticipant les démarches administratives, les besoins financiers et les réalités du terrain, le futur entrepreneur met toutes les chances de son côté pour construire une activité pérenne. Dans un secteur en pleine évolution, la formation continue, l'innovation et l'engagement envers la qualité de service resteront les meilleurs atouts pour assurer le succès de son magasin.



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.

À L'OCCASION DE LA JOURNÉE MONDIALE DE LA VUE

RABAT 09-10 OCT 2026

3

ÈME ÉDITION

CONGRÈS NATIONAL D'OPTIQUE LUNETTERIE

En partenariat avec:



CENTRE D'ACCUEIL ET DE CONFÉRENCES

FM6ÉDUCATION

AV. ALLAL AL FASSI RABAT - À CÔTÉ DE L'HÔPITAL CHEIKH ZAID



INSCRIPTION

WWW.APP.CNOL.MA