

Laurent Ostrowsky nous parle de Piscines Magiline

Nous avons rencontré Laurent OSTROWSKY, Président de la société Piscines Magiline lors du dernier Salon de la Piscine et du Spa de Paris. Il nous a accordé une interview dans laquelle il a dressé le bilan de l'année 2010 du marché de la piscine, et des prévisions envisageables pour l'année 2011. Il s'est exprimé également sur la politique de l'entreprise, et plus spécialement sur leur développement à l'international qui a connu une croissance considérable.



Laurent OSTROWSKY

« Aujourd'hui les règles du jeu ont changé, à nous de savoir les saisir »

EuroSpaPoolNews / Loïc BIAGINI : **Après une année 2009 difficile pour tous les professionnels de la piscine, quel bilan pouvez-vous dresser en cette fin d'année 2010 ? Et surtout comment voyez-vous l'année 2011 ?**

Laurent OSTROWSKY / Piscines Magiline : J'aurais tendance à dire qu'en ce qui concerne les **Piscines Magiline**, l'année 2009 s'est plutôt bien déroulée, contrairement aux années 2007 et 2008 qui se sont avérées moins dynamiques comme l'ensemble du marché... **Par ailleurs, l'année 2010 a été satisfaisante, notamment grâce à une belle saison estivale, ce qui offre des perspectives optimistes pour 2011.** La spécificité de **Magiline** est d'avoir su créer des **relais de croissance et des caisses de compensation importantes tant en France qu'à l'international.** Bien que la **France reste notre premier marché, la mondialisation** peut aussi avoir du bon quand l'innovation et la technologie sont au rendez-vous pour faire la différence. Durant les trois dernières années, nous avons ouvert notre marché à différents pays d'Europe et du Maghreb, mais également en Asie où avons réalisé une très belle percée à travers la Chine, la Malaisie, la Thaïlande, le Viêt-Nam et l'Indonésie. Les premiers showrooms ont démarré à Kuala Lumpur et les prochains sont en phase de construction pour être prêts en Mars 2011. Comme quoi la technologie et l'innovation sont des clés du succès, et le « **Made in France** » a de l'avenir.

EuroSpaPoolNews / Loïc BIAGINI : **Avez-vous le sentiment d'être le précurseur de l'ouverture à l'international ou y a-t-il parmi vos concurrents d'autres « pionniers » de la mondialisation ?**

Laurent OSTROWSKY / Piscines Magiline : Il y a d'autres réseaux qui ont su poser des jalons à l'international. **Piscines Magiline** fait sans aucun doute partie **des plus actifs dans ce domaine. Plus nous serons nombreux à aller conquérir de nouveaux territoires, plus le « Made in France »** de la piscine se portera mieux. Pour réussir ce pari, encore une fois, il faut apporter de l'innovation.

EuroSpaPoolNews / Loïc BIAGINI : **Quels sont vos projets à l'heure actuelle ?**

Laurent OSTROWSKY / Piscines Magiline : En un peu plus de deux ans, nous avons considérablement élargi notre réseau à l'international, et compléter la France. Sur la France restent encore des zones à pourvoir et nous accueillons et recherchons de nouveaux entrepreneurs. Il est évident que de nombreuses opportunités restent à saisir... Il faut là-aussi savoir raison garder et ne pas forcément se disperser sur trop de fronts à la fois. Désormais, il me semble que le vrai chantier est de **consolider et de construire chacun de ces 30 pays où nous nous sommes implantés. Il faut construire la « maison » : nous avons déjà échafaudé les fondations, il faut ensuite bâtir les différents étages avec sagesse, en vue d'atteindre le plus haut niveau possible.**

EuroSpaPoolNews / Loïc BIAGINI : **On a pu voir récemment votre fameuse piscine « puzzle » dans une émission de télé-réalité, quel était l'enjeu d'un défi de cette taille ?**

Laurent OSTROWSKY / Piscines Magiline : Les deux éléments à garder en considération pour ce projet étaient sans conteste **l'innovation, la qualité et la technologie**. Une émission de ce type représente 4 mois de tournage 24h/24 et 61 caméras. La piscine ne peut pas tomber en panne et l'eau ne peut être de mauvaise qualité car les enjeux sont trop importants, à la fois pour la chaîne de télévision et pour le producteur de l'émission. Pour nous aussi, en terme d'image et de prestige. Il faut donc vraiment être sûr de **la qualité de ses produits** et c'est là que l'on retrouve cette nécessité d'innovation, la qualité ainsi que la technologie permettant de libérer la créativité des décorateurs pour une forme absolument unique. Il faut avoir un **bureau d'étude et outil industriel à la hauteur des exigences du client**, et c'est là que ce trouve le vrai combat.

A l'international, ce qui intéresse avec nos technologies et savoir faire en Asie ou ailleurs, même en Europe, c'est que partout il est facile de trouver du personnel, mais la vraie difficulté est de trouver des gens de talent, les garder.

Aujourd'hui les règles du jeu ont changé, à nous de savoir les saisir. Car nous ne sommes plus sur un marché de la demande mais de l'offre permanente. L'une des différences majeures du marché, c'est que le client a changé : aujourd'hui, si quelqu'un se déplace, ce n'est pas pour aller chercher l'information, car il est déjà informé sur le produit qu'il souhaite, via la presse ou bien internet. C'est donc parce qu'il a une sérieuse envie d'acheter : il n'attend qu'une chose, de tomber sur un **professionnel qui va savoir identifier et cerner ses besoins mais surtout répondre à ses attentes**.

Investir dans le capital humain est donc une priorité chez Magiline : la formation est gratuite, et dispensée dans notre centre agréé de formation car l'on considère que cela fait partie intégrante de notre qualité produit (chaque année 200 à 300 personnes environ y sont formées NDLR).

EuroSpaPoolNews / Loïc BIAGINI : **Est-ce que vous envisagez un relais de fabrication ailleurs, ou bien préférez-vous continuer à produire en France ?**

Laurent OSTROWSKY / Piscines Magiline : Nous sommes en mesure de se développer en interne et c'est pour cette raison que cela donne des capacités. Si l'on souhaite avoir une unité autre part, il est essentiel de posséder en premier lieu une **capacité d'absorption à l'échelle locale qui soit très significative**. De plus, implanter un relais de fabrication à l'étranger ne relève pas d'un enjeu uniquement financier, mais surtout humain.

EuroSpaPoolNews / Loïc BIAGINI : **Vous venez de lancer sur votre site internet les configureurs de piscines. D'où vous est venue cette idée ?**






Laurent OSTROWSKY / Piscines Magiline : Quand vous achetez un produit, trois critères principaux rentrent en ligne de compte : **le Prix, le Service, et le Produit**. Néanmoins, en France, il est difficile de valoriser le service, car nous sommes dans un monde où l'on a instauré la gratuité de celui-ci. A ce titre, notre dernière convention avait pour thème deux jours complets sur le « **service gagnant** ». Le configurateur est dans cette ligne directrice : c'est une version allégée qui ne peut se substituer à l'aide que peut apporter un professionnel mais qui a pour but **d'aider le client à concrétiser et à visualiser une première idée de son projet**.



Salon Piscine & Spa Paris - décembre 2010 -

[Loïc Biagini - eurospapoolnews.com - 10/01/2011]

Voir également:

-  *Piscines Magiline, reprise par Laurent Ostrowsky e...* - ([Actualités](#))
-  *Magiline inaugure un nouveau site de production* - ([Actualités](#))
-  *Piscines Magiline accélère son développement inter...* - ([Actualités](#))
-  *Magiline et Bayrol, un partenariat qui coule de so...* - ([Actualités](#))
-  *Piscines Magiline accélère son internationalisatio...* - ([Actualités](#))