

Développer  
une offre wellness

se faire payer  
par ses clients

L'hivernage, source  
de business

# ENJEUX PISCINE

Le média des pros de la piscine

#10

NOV.-DÉC. 2025

TABLE RONDE - PARTIE 1

## Défis de l'eau : changer la perception de la piscine

En région :  
bilan saison

Un exosquelette  
pour vos chantiers

Piscines à usage  
collectif : réglementation



## ZOÉ FOGARAS - CREA PAYSAGE - EVERBLUE (56)

# « 2025 a été une année prometteuse »

**Entreprise familiale implantée dans le Morbihan depuis près de quarante ans, Crea Paysage s'est imposée comme un acteur incontournable de l'aménagement extérieur en Bretagne du Sud. La société conjugue aujourd'hui trois expertises complémentaires : pépiniériste, paysagiste et piscinier. Forte de 30 salariés, d'un showroom piscine et spa de 250 m<sup>2</sup> à Ploeren, et d'un savoir-faire diversifié, elle mise sur la complémentarité de ses trois métiers pour proposer des projets clés en main à sa clientèle. Rencontre avec Zoé Fogaras, fille des fondateurs, à la tête de l'entreprise depuis 2022.**

PAR MARJORIE MODI



### Pouvez-vous nous retracer l'histoire de Crea Paysage ?

Crea Paysage a vu le jour en 1987 sous l'impulsion de mes parents, Didier Fogaras et Annie Verdès. L'entreprise est née avec une double activité : pépiniériste et paysagiste. Très vite, mes parents ont eu l'envie d'élargir leur champ d'action en proposant aussi des piscines. Nous avons commencé en indépendant au début des années 2000, après avoir suivi des formations spécialisées auprès des fabricants. En 2013, nous avons franchi une étape importante en rejoignant le réseau Everblue. Cela nous a permis de bénéficier de la puissance d'un groupe reconnu, de nous professionnaliser davantage et d'apporter de nouvelles garanties à nos clients. Aujourd'hui, nous avons trois métiers, que nous considérons indissociables : paysagiste, pépiniériste et pisciniste.

### Comment s'est déroulée la transmission de l'entreprise ?

Je suis entrée dans l'entreprise en 2007, d'abord à mi-temps, avec des missions administratives comme le classement et la relance. Progressivement, j'ai appris le métier sur le terrain, auprès de mes parents et de nos équipes. En 2022, j'ai racheté l'entreprise à mes parents et j'en suis devenue la gérante.

## «La complémentarité de nos trois métiers est notre véritable atout»

La transmission s'est faite de manière très fluide. Elle avait été préparée en amont depuis plusieurs années. Ma mère a poursuivi son activité pendant deux ans avant de prendre sa retraite. Mon père continue de travailler à mes côtés, mais me laisse les rênes de la gestion. Ce passage de relais a été naturel, presque évident, car j'étais déjà bien intégrée dans le fonctionnement de l'entreprise.

### **Pourquoi avoir conservé les trois activités ?**

Nous avons fait ce choix stratégique car ces trois métiers sont complémentaires. C'est même notre principal atout. Nous offrons à nos clients un seul interlocuteur pour l'ensemble de leur projet extérieur : la piscine bien sûr, mais aussi le jardin, les plantations issues de notre propre pépinière, l'entretien, la pergola, le pool house, les aménagements techniques...

Cette complémentarité nous différencie sur le marché et renforce la fidélité de notre clientèle. Grâce à elle, nous pouvons concevoir des projets réellement cohérents et sur mesure.

### **Quelle est l'organisation actuelle de l'entreprise ?**

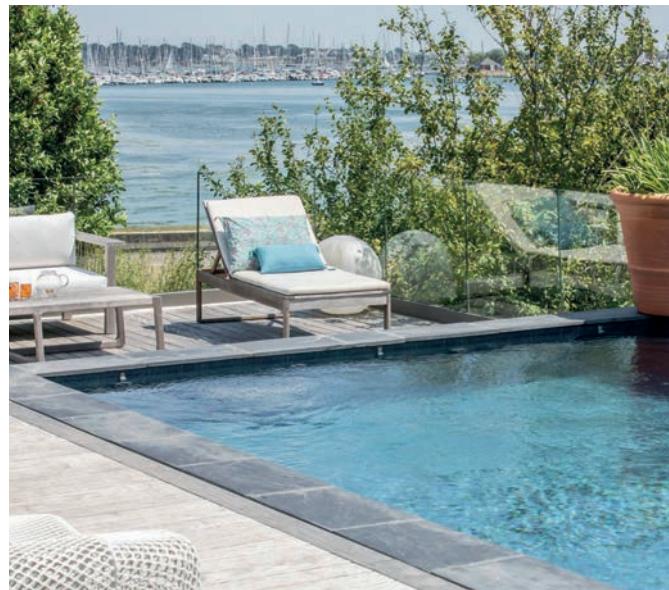
Nous comptons aujourd'hui 30 salariés. Le pôle piscine repose sur trois personnes totalement dédiées à cette activité, mais nous mobilisons aussi des maçons, menuisiers et autres corps de métiers de manière transversale.

Nous avons deux implantations : notre siège social à Ploemeur, et un showroom de 250 m<sup>2</sup> à Ploeran, près de Vannes, ouvert en 2014. Ce showroom est consacré à l'univers de la piscine et du spa, avec un espace d'accueil client et une présentation de produits et équipements.

### **Comment se répartissent vos activités piscine ?**

La répartition varie selon les années. Historiquement, la construction représentait environ 70 % de notre activité piscine, la rénovation 20 % et l'entretien 10 %. Mais en 2025, la tendance a clairement évolué : nous sommes désormais à 50 % de construction, 40 % de rénovation et 10 % d'entretien.

La rénovation prend une place croissante et nous avons su nous y préparer en suivant des



formations spécifiques. En construction, nous réalisons environ une dizaine de projets par an, le format 7 × 3 m étant le plus demandé. Des bassins plus grands existent encore, mais ils sont désormais plus rares.

## Comment qualifiez-vous la saison 2025 ?

Prometteuse ! Cette année, nous avons eu la chance d'avoir une météo favorable : un beau



## « Privilégier le service et la qualité, plutôt que la quantité »

printemps et un été ensoleillé. Cela a permis non seulement de travailler dans de bonnes conditions, mais aussi de relancer l'intérêt des clients pour la piscine.

Nous avons pu tenir nos délais, ce qui est toujours un défi dans ce métier tributaire de la météo. Et surtout, notre carnet de commandes commence déjà à se remplir pour la saison prochaine. Nous savons d'expérience qu'un bel été est toujours un moteur de signatures pour l'année suivante.

## Quelles prestations ou équipements ont été les plus demandés cette année ?

L'électrolyse au sel reste une valeur sûre, très appréciée de nos clients aussi bien en construction qu'en rénovation. Cette année, deux tendances se sont affirmées :

- les locaux techniques connectés, pilotables depuis un smartphone, qui séduisent de plus en plus de particuliers,
- et le lancement du nouveau volet Aston, développé par Everblue.

Ce volet, fabriqué en inox 316L avec des lames pleines, allie robustesse et design moderne. Disponible en plusieurs coloris, il est à la fois esthétique et fonctionnel. Nos clients l'ont rapidement adopté et nous en proposons systématiquement lors de nos projets.

**Quelles évolutions constatez-vous dans les attentes de vos clients ?**

Ils recherchent de plus en plus le confort et la sérénité. Le volet immergé séduit par son esthétisme et sa sécurité, même si certains clients privilégient encore la couverture à barres, notamment pour les petits bassins.

Nous insistons beaucoup sur la notion de projet évolutif : même si un client n'a pas le budget au départ, rien n'est figé et définitif. Par exemple, nous concevons des locaux techniques qui permettent d'intégrer facilement de nouveaux équipements dans un second temps. Cette façon d'anticiper et aussi un moyen de fidéliser nos clients.

**Avez-vous rencontré des difficultés particulières cette année ?**

Non, nous n'avons pas eu de problème majeur. Ni sur l'approvisionnement, ni sur le recrutement, ni sur les délais.

**Quelles sont vos attentes pour la prochaine saison ?**

Notre objectif est clair : maintenir une dizaine de projets par an, afin de rester sur des réalisations qualitatives. Nous ne cherchons pas à doubler notre production, car cela risquerait de nous éloigner de notre philosophie. Nous privilégions le service, la qualité et l'accompagnement personnalisé. ■

## Fiche entreprise

**Date de création :** avril 1987 (adhérent Everblue depuis 2013)

**Nombre de salariés :** 30 au total, dont 3 dédiés exclusivement à la piscine

**Magasin :** siège social à Ploemeur et showroom piscine et spa à Ploeren

**Chiffre d'affaires :** CA global 1900 000 €, dont la moitié apporté par l'activité piscine