

BIOGRAPHIE DU FONDATEUR



ROBIN ROUQUART

ÉDITION 2026

INNOVER LES INDUSTRIES — SANS COMPROMIS

ÉDITION FRANÇAISE

LE FONDATEUR

ROBIN ROUQUART

« J'ai quitté la Belgique pour
apprendre à bâtir une entreprise.
Je suis revenu pour en bâtir une
ici. »

ROBIN ROUQUART · FONDATEUR & CHIEF EXECUTIVE OFFICER





PROFIL COURT

VERSION COURTE

Robin Rouquart est un entrepreneur belge originaire de Flandre-Occidentale, fondateur et CEO de The Mazi Group. L'entreprise a débuté avec une seule marque de cosmétiques et compte aujourd'hui cinq marques : Mazi Beauty, Upvendo, On The Go, Glam Switch et Bella Gloss. Le groupe assure sa propre production et son propre développement, et opère des deux côtés de l'Atlantique. En 2026, Rouquart ramène la production en Belgique, là où il a grandi.



AVANT LE GROUPE · 1

LES PREMIÈRES ANNÉES

Rouquart a grandi à Ruiselede, en Flandre-Occidentale. Ses parents se sont séparés avant son premier anniversaire, et il a passé six ans en internat ; il a été élevé, pour l'essentiel, par sa mère. Ce ne fut pas un départ facile, et cela a forgé une autonomie que l'on retrouve dans tout ce qu'il a construit depuis.

Il a trouvé ses marques sur la côte belge, à Knokke, et la façon dont il a gagné son premier argent en dit long sur lui : il achetait des appareils photo en Chine et les revendait en Belgique. Il a été serveur. Il a travaillé dans un centre d'appels. Puis il a repris une propriété appelée Maison Willem Tell et en a fait un bed & breakfast qui a vraiment bien marché.

Rien de tout cela ne lui semblait assez grand. En 2018, il a emprunté sur la maison familiale et est parti aux États-Unis. Il voulait apprendre à bâtir une véritable entreprise, convaincu que la seule manière d'y parvenir était de tout recommencer de zéro, quelque part qui le mettrait vraiment à l'épreuve.



« Pas un succès — pas au début. »

MAZIPURE · LA PREMIÈRE GÉNÉRATION

AVANT LE GROUPE · 2

FAUX DÉPARTS

L'Amérique a tardé à le récompenser. Sa première tentative, dans l'immobilier, n'a mené nulle part. La deuxième — une entreprise réalisant des scans 3D de maisons pour des visites en ligne — était une bonne idée au mauvais moment, et a échoué elle aussi.

Vinrent ensuite les cosmétiques. En 2019, il lança la marque sous le nom de Mazi Pure. La première génération reposait sur des formules sous licence qui n'étaient pas vraiment les siennes, remplies à la main sur la table de sa cuisine. La deuxième conserva ces formules achetées mais adopta son propre packaging. Seule la troisième fut entièrement la sienne — ses propres formules dans son propre packaging — et c'est cette version-là qui valait la peine d'être développée.



LE TOURNANT

LE COVID & LE VIRAGE

Puis le calendrier devint cruel. Le Covid a frappé au moment précis où les magasins devaient ouvrir leurs portes, et un à un ils se sont retirés. Rouquart s'est retrouvé avec un entrepôt plein de produits et personne à qui les vendre.

Alors il a improvisé. Il avait toujours ses contacts de production, et il s'en est servi pour lancer **On The Go**, une gamme de soins des mains portables. Sous son propre nom, cela se vendait lentement ; en marque blanche pour d'autres entreprises, cela partait en gros volumes. Ce n'était pas un grand plan stratégique. C'était une façon de tenir avec ce qu'il avait déjà — et ça a marché. On The Go a généré l'argent qui a maintenu Mazi Beauty en vie.



ON THE GO — LE VIRAGE QUI A MAINTENU L'ENTREPRISE EN VIE

UNE HISTOIRE

TRENTE MÈTRES CARRÉS

Chaque entreprise connaît un moment où elle a failli s'arrêter. Chez The Mazi Group, ce moment a une superficie : trente mètres carrés.

Fin 2021, pour réduire les coûts, Rouquart a conduit un U-Haul pendant vingt-deux heures de Miami à Washington DC. À peu près à la même période, sa mère, qui vivait avec lui aux États-Unis, est tombée gravement malade. Sans assurance santé américaine, elle est rentrée en Belgique, où on lui a diagnostiqué un cancer du poumon avancé. Les restrictions de voyage liées au Covid l'ont empêché de la suivre, et elle a suivi son traitement chez elle tandis qu'il maintenait l'entreprise en vie à distance.

À ce moment précis est arrivée la première grande commande de l'histoire de l'entreprise : deux cent mille tubes, un délai court, pas d'usine et presque pas d'argent. Il a posé le choix à sa mère — tout abandonner et rentrer, ou continuer à bâtir. Elle lui a dit de continuer. Cette partie de l'histoire est partagée avec son accord.



TRENTE MÈTRES CARRÉS · SUITE

La commande a été honorée dans un espace de trente mètres carrés, sur une machine de remplissage d'occasion qui tombait sans cesse en panne. Il a rempli lui-même la moitié des tubes ; un collègue a rempli l'autre moitié, tandis qu'un partenaire des tout premiers jours faisait tourner la machine nuit après nuit. En deux semaines, c'était fait.

D'autres commandes ont suivi, puis d'autres encore. Mais quiconque traverse la production aujourd'hui entend encore ces trente mètres carrés dans chaque décision : posséder ses propres machines plutôt que sous-traiter, réécrire la formule jusqu'à ce qu'elle tienne, et se méfier de tout ce qui vient trop vite et trop facilement.



APRÈS LA COMMANDE

CONTINUER À BÂTIR

Survivre à Miami et pouvoir se le permettre étaient deux choses différentes, et c'est à Washington DC que l'entreprise s'est stabilisée. La commande de deux cent mille tubes a été produite et livrée alors que peu auraient parié dessus, et d'autres contrats ont suivi dans son sillage.

En 2022, Rouquart a ramené l'idée au pays pour un premier test, en plaçant des produits dans soixante pharmacies belges. Un petit pilote, mais qui laissait entrevoir quelque chose de plus grand : le marché qu'il avait quitté était prêt pour ce qu'il avait appris à construire.



Chez The Mazi Group,
l'adaptabilité n'est pas un
slogan mais un **réflexe**.
Bâtir avec ce que l'on a
sous la main — plutôt que
d'attendre des conditions
parfaites — voilà
comment l'entreprise a
survécu et grandi.

THE MAZI GROUP · PRINCIPE DE FONCTIONNEMENT



LE MODÈLE

SA FAÇON DE BÂTIR

La façon dont Rouquart dirige le groupe est simple à énoncer et difficile à exécuter. Lorsqu'une des entreprises développe quelque chose d'utile — une technologie, un procédé, un savoir-faire durement acquis — il en fait une société autonome et la porte sur le marché. Upvendo, qui conçoit des bornes de commande, est née du groupe de cette manière.

Le fil conducteur, c'est la propriété. Il y a une vraie différence entre faire fabriquer son produit et être capable de le fabriquer soi-même, et le groupe a toujours choisi la seconde option. Maîtriser la formule et la ligne de production, c'est maîtriser la qualité, les délais et la recette elle-même. C'est aussi pourquoi ramener la production en Belgique en 2026 est un projet qu'il peut réellement réaliser, et non une simple annonce.



LE PORTEFEUILLE

LES MARQUES

Sous la direction de Rouquart, le groupe exploite cinq marques, chacune présente sur son propre marché tout en partageant formulation, production ou technologie avec les autres.

● **MAZI BEAUTY**
COSMÉTIQUES CLEAN · DTC

La marque fondatrice — des soins et cosmétiques clean et efficaces, vendus en direct.

● **UPVENDO**
AUTOMATISATION DU
COMMERCE

Bornes de commande autonomes à IA et technologies de commande pour l'hôtellerie et le petit commerce.

● **ON THE GO**
SOINS PERSONNELS

Brumes de soin de poche, portables — le virage qui a sauvé le groupe.

● **GLAM SWITCH**
APPAREILS DE BEAUTÉ

Des appareils de coiffure avancés et faciles à utiliser, alliant performance et simplicité.

● **BELLA GLOSS**
LÈVRES & COULEUR

Cosmétiques de lèvres et de couleur, audacieux et brillants, fondés par Annelies Schetters.

● COSMÉTIQUES CLEAN · DIRECT-TO-CONSUMER

MAZI BEAUTY

La marque à l'origine de tout. Mazi Beauty, ce sont des soins et cosmétiques clean et efficaces, développés sur les formules propres du groupe et vendus directement à celles et ceux qui les utilisent. Son produit phare, le sérum multi-correcteur NME Revival, est l'expression la plus pure de la promesse de la troisième génération : rien d'acheté à l'extérieur, rien laissé au hasard.





● AUTOMATISATION DU COMMERCE

UPVENDO

Upvendo est née des activités mêmes du groupe pour devenir une société à part entière. Elle conçoit des bornes de commande autonomes à IA et des technologies de commande pour l'hôtellerie et le petit commerce — réduisant les coûts de main-d'œuvre et offrant aux clients une expérience plus rapide et plus soignée. C'est l'exemple le plus clair du modèle du groupe : transformer ce que l'on développe en interne en une entreprise autonome.



● SOINS PERSONNELS

ON THE GO

On The Go, ce sont des soins de poche, portables — le virage qui a porté l'entreprise à travers le Covid et qui se vend encore en volume aujourd'hui. À ses côtés, **Glam Switch** apporte à la maison des appareils de coiffure avancés et faciles à utiliser, et **Bella Gloss** — fondée par Annelies Schetters — est la ligne de lèvres et de couleur audacieuse et brillante du groupe. Trois marchés différents, une seule exigence.



LE PARCOURS

LA CHRONOLOGIE

Avant 2018**LE LITTORAL & LES DÉBUTS**

Grandit à Ruiselede ; transforme la Maison Willem Tell en B&B florissant.

2018**DÉPART POUR LES ÉTATS-UNIS**

Part aux États-Unis grâce à un prêt sur la maison familiale.

2018–2019**DES LEÇONS DIFFICILES**

L'immobilier et les scans 3D échouent ; les premiers cosmétiques amortis.

2019**LANCEMENT DE MAZI PURE**

La marque naît à Miami sous le nom de Mazi Pure ; reconstruite ensuite.

2020**LE COVID & LE VIRAGE**

Le commerce s'effondre ; On The Go devient la planche de salut.

2021**WASHINGTON DC**

Déménagement pour réduire les coûts ; la plus grosse commande est livrée.

2022**PILOTE BELGE**

Teste le marché domestique dans soixante pharmacies belges.

2026**LE RETOUR AU PAYS**

La production arrive en Belgique ; Mazi Beauty relance chez elle.



FAITS CLÉS

LES FAITS EN BREF

NOM COMPLET Robin Rouquart	DATE DE NAISSANCE 29 novembre 1997
NATIONALITÉ Belge	ORIGINE Ruiselede, Flandre-Occidentale
SOCIÉTÉ The Mazi Group (privée)	DÉPART AUX ÉTATS-UNIS 2018
MARQUE LANCÉE (MAZI PURE) 2019	MARQUES DU GROUPE Mazi Beauty · Upvendo · On The Go · Glam Switch · Bella Gloss
ACTIVITÉS États-Unis & Europe	CHAPITRE BELGE Production en Belgique, 2026
RAISON D'ÊTRE Innover les industries	IMMATRICULÉE Floride, USA · UE : Belgique

The Mazi Group est une société privée qui ne publie ni valorisation ni chiffre d'affaires ; ses comptes sont déposés auprès de Dun & Bradstreet. Les journalistes souhaitant en savoir plus peuvent contacter directement le groupe.



« Nous ne nous adaptons pas à l'avenir. Nous le bâtissons — **sans compromis.** »

ROBIN ROUQUART · FONDATEUR & CHIEF EXECUTIVE OFFICER



INNOVER LES INDUSTRIES
SANS COMPROMIS