

C.V.

- **1993.** MBA en management à la Durham University
- **1996.** Rejoint UCB
- **2003.** Sales manager Europe, Moyen-Orient et Afrique chez UCB
- **2006.** Reprise d'Euroquartz, dont il devient CEO



FRÉDÉRIC SIEMAKOWSKI/SOPIX

GEOFFROY JACOBS, CEO D'EUROQUARTZ

Marchand de sable high-tech

Euroquartz vend des mélanges de sable de haute technologie aux quatre coins du monde. Malgré la crise, l'activité de la PME basée à Oupeye est en forte croissance. GILLES QUOISTIAUX

C'est une activité méconnue, qui essaime dans de nombreuses applications pratiques, utilisées au quotidien par des millions de personnes dans le monde. Euroquartz vend du sable. Mais pas n'importe quel sable. Ses clients, généralement des industriels, commandent à la PME des mélanges très spécifiques, à la granulométrie savamment étudiée. Les stations d'épuration ou les piscines ont besoin de sable pour filtrer l'eau. Les terrains de sport en utilisent pour améliorer les performances de leur surface, tout en garantissant au sol un caractère drainant. Les sols de parkings, les fonderies, les installations de forage, etc., consomment aussi du sable. Tout comme les trams de la Stib, qui en soufflent sur les rails au moment du freinage. Voilà pour les débouchés "traditionnels" de la société Euroquartz, qui emploie une quarantaine de personnes au bord

du canal Albert, à deux pas du Trilogiport. Ce hub logistique inauguré en 2016, qui permet d'envoyer des marchandises aux quatre coins du monde, a contribué aux belles performances d'Euroquartz. L'entreprise était auparavant active essentiellement dans les activités traditionnelles mentionnées ci-dessus, et avait une empreinte plutôt locale. Sous la direction de Geoffroy Jacobs, elle a changé de braquet: "Nous n'abandonnons pas les activités traditionnelles. Mais notre croissance se trouve dans les produits à haute valeur ajoutée". Le CEO, à la tête d'Euroquartz depuis 2006, a décidé de s'attacher à des niches technologiques, ce qui lui a ouvert les portes de l'international, qui constitue désormais la moitié de son chiffre d'affaires. Grâce à cette stratégie, il vend des mélanges de sable extrêmement complexes à des prix pouvant aller jusqu'à 1.000 euros la tonne, alors qu'une tonne de

“
Marginaliser le coût logistique, cela crée aussi de la valeur.”

sable "classique" tourne autour des 80 euros. "Cela nous permet d'atteindre des marchés plus exigeants", pointe Geoffroy Jacobs. Euroquartz crée désormais des mélanges de sable pour des secteurs en plein essor comme l'éolien offshore ou la géothermie. Un site d'éoliennes en pleine mer utilise du béton à ultra-haute performance mécanique, ce qui nécessite une expertise unique pour chacun de ses composants, y compris le sable. Le défi logistique est également immense pour ce type d'industrie, raison pour laquelle Euroquartz a beaucoup investi dans cet aspect primordial de son activité. "Marginaliser le coût logistique, cela crée aussi de la valeur", observe le CEO. Pour 2021, Geoffroy Jacobs se montre résolument optimiste: "J'ai prévu de continuer à faire des investissements, malgré les circonstances. J'ai un tempérament d'entrepreneur, et c'est ce que je recherche aussi dans mes équipes. J'aime les gens qui sortent de leur zone de confort." **i**

CORONAVIRUS: QUEL IMPACT ?

Pour l'année 2020, Geoffroy Jacobs s'attend à un chiffre d'affaires en progression de 20%. Qui dit mieux? "Nous avons connu des moments difficiles en avril et mai. Mais les activités ont bien repris pendant l'été", souligne le CEO. La PME wallonne est présente dans des secteurs industriels d'avenir, comme les énergies vertes, ce qui explique en partie l'impact limité de la crise sur son business.