

# De la grenaille à l'échelle mondiale



**HERVÉ BRAMI**  
RESPONSABLE VENTE CENTRE EUROPE  
AU SEIN DE WINOA

**Rencontre avec Hervé Brami, Responsable Vente Centre Europe au sein de WINOA. Il nous en dit plus sur son entreprise, son cœur de métier, ses expertises et sur son développement à l'international.**

## Pouvez-vous nous en dire plus sur WINOA et son cœur de métier ?

Créée en 1961, WINOA est leader sur le marché de la grenaille abrasive en acier coulé. Tout en gardant son cœur de métier historique, l'entreprise s'est développée par croissance externe. Son développement a été également boosté par une introduction majeure : l'utilisation de la grenaille d'acier dans la découpe du granite. En effet, grâce à ces deux facteurs Winoa s'est placée N°1 dans la fabrication de ce type de produit avec plus de 30 % de part de marché mondial.

Nous intervenons dans le secteur de la métallurgie, les biens d'équipements Industriels (la construction métallique, les machines de fabrication, les grues, les machines agricoles...) et les biens d'équipements particuliers (l'art de la table culinaire, le chauffage, les pièces métalliques...). L'entreprise regroupe plus de 1 000 collaborateurs dans le monde et travaille avec plus de 10 000 clients directs.

## Vous proposez des gammes de produits Premium pour La Forge et La Fonderie. Pouvez-vous nous donner quelques exemples ?

Nous cherchons à faire progresser la compétitivité de nos clients en s'intéressant aux coûts indirects causés par la grenaille. En effet, la grenaille est un produit consommable qui génère des coûts indirects sous forme de consommation d'énergie ou d'usure des machines lors des opérations de grenailage. Nous nous focalisons donc sur la réduction globale du coût de l'opération de grenailage de nos clients. Grâce à notre technologie

WACOST nous avons la capacité d'analyser tous les paramètres du coût de l'opération de grenailage et de trouver ainsi la meilleure solution en termes de produit et de régulation de machine. Nous nous appuyons sur nos 6 centres d'essais qui nous permettent de reproduire les applications de nos clients et de tester différents couples « produits - paramètres machines » pour en identifier les plus performants sur le plan technico économique. Nous avons 25 experts techniques sont également à leur écoute et les accompagnent dans la résolution de leur problématique de grenailage.

Nous avons également une gamme de produits Premium. Ce sont des grenailles à haute valeur ajoutée, développées dans nos centres d'essais pour répondre aux besoins spécifiques de nos différentes applications et de nos différents clients. Limiter l'usure machine lors des opérations de dessablage, augmenter la productivité du grenailage en cas de forte activité ou atteindre une plage de rugosité bien spécifique... sont autant de besoins auxquels nos gammes de grenaille Premium peuvent répondre, tout en garantissant la fiabilité et la stabilité des résultats en termes de propreté ou de performance des pièces traitées.

## Qu'en est-il du développement de votre activité à l'international ?

Nous sommes présents sur 5 continents à travers nos 11 sites de production et nos représentations commerciales : Espagne, Slovénie, Brésil, Afrique du Sud, Asie...

Parce que L'Europe de l'Ouest est un marché relativement mature pour ces applications, nous sommes résolument tournés vers le développement de notre activité en Amérique du Nord, au Brésil, en Russie et en Asie. Notre taille nous permet d'être en mesure de dupliquer des schémas de fonctionnement un peu partout dans le monde. En effet, nous avons la capacité de développer nos différentes solutions et, grâce à nos équipes locales, de réaliser un accompagnement de proximité de nos clients. Enfin, nous avons une vision globale pour nos clients du grenailage !

