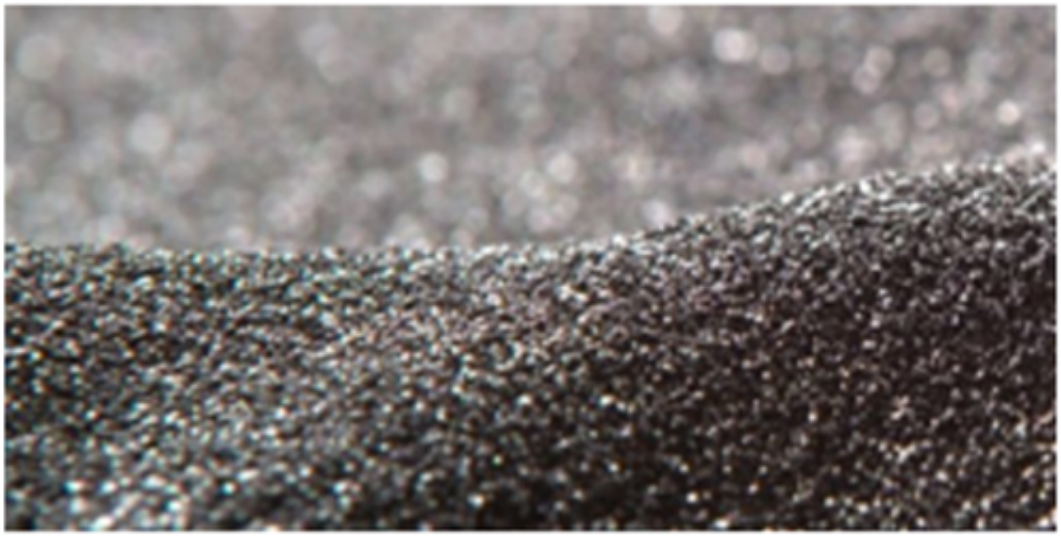
# Pourquoi l'isérois Winoa s'allie au japonais Toyo Seiko

Par **Marie Lyan** | 21/11/2018, 10:56 | 830 mots



La grenaille abrasive est un processus industriel utilisé dans l'industrie pour nettoyer, entre autres, les pièces de fonderies. (Crédits : DR)

**Avec ses 1 000 collaborateurs et ses 11 usines dans le monde, le groupe Winoa, fondé et implanté au Cheylas (38) et propriété depuis juin 2017 du fonds d'investissement KPS Partners, est devenu le leader de la grenaille abrasive, un processus industriel lui permettant de travailler avec les plus grands joueurs mondiaux de l'industrie. Récemment, l'isérois a signé un accord de distribution avec l'un de ses homologues japonais, Toyo Seiko, en vue de renforcer ses positions sur la scène mondiale grâce à une technologie qui se veut complémentaire.**

Installé à mi-chemin entre Chambéry et Grenoble depuis sa création en 1961, le groupe Winoa est devenu l'un des leaders mondiaux de la grenaille abrasive avec un chiffre d'affaires de 300 millions d'euros réalisé en 2017.

> *"Nous sommes le leader mondial sur la niche que constituent les abrasifs d'acier, où nous sommes deux fois et demi supérieurs à la taille du numéro deux américain", explique Pierre Escolier, pdg de Winoa.*

Ses principales applications ? Le nettoyage de pièces de fonderies pour ôter les sables résiduels (45% de son activité), mais aussi la préparation de surface (40%), où ses billes projetées sur les pièces permettent de nettoyer les pièces avant la pose d'une peinture ou d'un revêtement.

La société propose également des solutions de niche pour le "pipes coating", qui consistent à projeter de la grenaille pour réaliser un traitement anti-corrosion destiné aux structures métalliques, ou du "shot peening" (grenaillage de pré-contrainte) permettant d'augmenter la résistance des pièces grâce à un traitement en amont.

Avec des débouchés touchant presque l'ensemble des secteurs industriels, avec, en premier lieu, l'automobile, l'aéronautique, mais aussi la métallurgie, l'énergie, ou encore la fabrication de biens d'équipements, Winoa réalise près de 40% de ses activités sur le marché EMEA (Europe, Moyen-Orient, Afrique), contre 30% en Amérique du Nord et du Sud et 30% en Asie.

> *"Nous avons près de 10 000 clients à travers le monde, et nous adressons les grands groupes industriels mondiaux comme Toyota, Airbus, Caterpillar, Daimler, etc", détaille Pierre Escolier.*

## Une distribution à l'international

Pour consolider ses positions à l'international, l'isérois vient de signer un accord de distribution avec le japonais Toyo Seiko. Ce groupe industriel, qui pèse près de 40 millions de dollars de chiffre d'affaires, fabrique du fil d'acier depuis 1975 à travers ses trois sites de production situés au Japon, aux Etats-Unis et en Thaïlande.

L'objectif ? Permettre à Winoa de distribuer la technologie du groupe japonais, la grenaille de fil coupé, qui adresse plus particulièrement le marché du shot-peening pour l'industrie automobile et aéronautique.

"*N'étant pas fabricants de ces produits, nous avons souhaité signer un accord de distribution en vue de proposer cette technologie complémentaire à la nôtre à nos clients*", explique Joan Samuel, responsable de la gestion globale des produits de Winoa, qui ajoute que cette entente permettra à Winoa de bénéficier en outre des qualifications déjà acquises auprès de clients tels que Boeing, GE, Pratt & Whitney.

> *"Cet accord va nous permettre de développer nos ventes dans le grenaillage de précontrainte pour le marché de l'automobile, où la fabrication de véhicules plus légers nécessite des pièces plus petites et résistantes, ainsi que pour le secteur de l'aéronautique, où il existe de forts drivers de croissance avec l'émergence d'une classe moyenne dans plusieurs pays", affiche Joan Samuel.*

Il précise que Toyo Seiko partageait avec Winoa un positionnement axé sur le service et la qualité de ses produits, après avoir notamment breveté un fil d'acier à haute durabilité.

> *"La société Toyo Seiko est déjà très présente en Asie : nous but sera donc de distribuer leur produit dans le reste du monde", confie-t-il.*

## Un complément de gamme comme relais de croissance

Avec une idée : que ce complément de gamme lui permette de faire croître le segment des produits de spécialité (soit l'ensemble des produits hors abrasifs d'acier tels que le fil coupé, la grenaille inox, etc) de 50% d'ici 2021.

> *"Nous allons pouvoir ainsi adresser des segments sur lesquels nos offres n'étaient pas les plus pertinentes", souligne Joan Samuel.*

Le pdg, Pierre Escolier, complète : "*Etant donné que la croissance ne pouvait pas venir d'une croissance des parts des marché, puisque notre position est déjà significative, ni de la dynamique des marchés sous-jacents, qui se sont équilibrés à 2 à 3%, nous misons sur notre savoir-faire unique de préparation de surface, un métier sur lequel nous sommes positionnés depuis 60 ans".*

Cet accord de distribution nécessitera la mise en place d'une collaboration entre les deux groupes sur le plan industriel et marketing, tandis que Winoa s'appuiera en priorité sur son équipe commerciale existante de 130 personnes, réparties à travers le monde, pour chapeauter la distribution. Car avec ses 1000 salariés dont 200 situés en France, Winoa compte 11 sites de production à travers le monde, ouverts en grande partie au fil d'une série de croissances externes.

> *"L'idée est de nous appuyer sur nos ressources du terrain. C'est clairement un projet que nous n'aurions pas pu mettre en œuvre si nous avions pas eu de telles ressources en amont", concède Pierre Escolier.*

Ce dernier ajoute qu'il est possible que ce projet conduise à une série de recrutement pour renforcer les équipes sur le terrain, même si les besoins n'ont pas encore été chiffrés et dépendront des développements à venir. ■