

avril 2016

Leman

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Produits](#) / [Abrasifs](#)

Renforcer la visibilité de la marque

Dans l'objectif de renforcer la visibilité de sa marque sur le marché, Leman concentre ses efforts sur la refonte et l'élargissement de ses gammes ainsi que sur la communication faite autour d'elles.

En 2013, Olivier Dunand devient l'actionnaire unique de l'entreprise créée par son père près de quarante ans plus tôt. L'entreprise iséroise qui, sous les raisons sociales successives de Transoutillage et de Dodane, avait jusque là commercialisé son offre sous huit marques différentes dont Isocèle, Reflex et Abras regroupe alors l'ensemble de son offre sous une marque unique. Le choix d'Olivier Dunand se porte sur Leman, la marque de machines à bois du spécialiste de l'outillage qui devient, cette même année 2013, la nouvelle raison sociale de l'entreprise de Saint-Clair-de-la-Tour.

Une envergure européenne

Employant une centaine de collaborateurs et enregistrant un chiffre d'affaires consolidé de 29 millions d'euros, dont 8 sont réalisés à l'exportation, le groupe Leman présidé par Olivier Dunand qui se consacre essentiellement au développement de la marque sur les marchés extérieurs est composé de plusieurs entités. Outre la maison-mère du groupe, dans l'Isère, des filiales Leman sont implantées, en Espagne depuis 1993, au Bénélux depuis le rachat du spécialiste belge des abrasifs Abras en 2004, l'année où le spécialiste de l'outillage français prenait également pied dans les pays baltiques à travers la création d'une troisième filiale. Cette même année, une société-sœur du groupe isérois spécialisée dans le grand export et « Private branding » voyait le jour à Hong-Kong avant de s'installer à Shanghai (nous la citons ici pour mémoire car la gamme Leman ne relève pas du champ d'action de cette société chinoise), précédant la création d'une quatrième filiale Leman en Suisse.

Pour favoriser le développement sur tous ses marchés de Leman, une marque également présente dans des régions du...

Veillez vous identifier pour consulter la totalité de l'article.

[Vous avez perdu votre n° d'abonné. N'hésitez pas à nous contacter.](#)

Valider

Vous n'avez pas de n° d'abonné ?

Abonnez-vous pour bénéficier de nos revues et l'accès à l'intégralité des articles !

[S'abonner à la
revue](#)