



Le vent en poupe...

Pas de repos pour la société Aymax... Après 10 années d'existence au cours desquelles Aymax réussi à s'imposer comme une des « nouvelles références » dans le domaine de la licence et produits promotionnels, la société est toujours à la conquête de nouveaux challenges.



Gregory Deslandes et Anaïs Di Grande, qui l'a rejoint comme associée/Managing Director en 2015, impriment à Aymax un rythme endiablé.

2016 n'est pas en reste pour les grands chantiers. Après une première participation à la foire Heimtextil qui fût un énorme succès, la signature des licences telles que Paw Patrol et Blaze, de nouveaux projets sont en cours ...

La concrétisation de nouvelles licences pour 2017, une modification de la structure interne pour faire face à leur forte croissance (plus de 600% depuis 2014), le renforcement du studio graphique, tels sont quelques-uns des projets de l'année.

Gregory Deslandes et Anaïs Di Grande n'en oublient pas pour autant ce qui a contribué à fonder la réputation de Aymax : sa flexibilité, sa réactivité, sa force créatrice, son relationnel vis à vis de ses clients, ainsi que le respect de leurs engagements, valeurs essentielles dans le petit microcosme de la licence.

Un service complet !

Avec une petite structure flexible et réactive en Belgique, c'est un service complet qu'Aymax offre à ses clients, du conseil en marketing aux recommandations de licences, en passant par les aspects des spécificités techniques (conception et impression...), la conception de tous types d'emballages et réalisation de displays, etc.

A l'heure de la stratégie « through-the-line », Aymax impose son savoir-faire et sa réputation, en travaillant souvent aussi main dans la main avec ses clients, agents et fournisseurs.

Le leitmotiv des deux associés ne se

veut pas simple, il se veut à la hauteur de leurs exigences pour leurs clients : apporter de nouvelles licences, des



emballages (novateurs, accessibles, qualitatifs et à valeur perçue élevée) qui mettront en valeur les licences ou produits de leurs clients et qui permettront à ces derniers d'atteindre leurs objectifs de vente en renforçant leur image auprès de leur clientèle.

À coup sûr, une société à suivre en 2017...

Aymax on a Roll...

Aymax never stops: the company - in existence for 10 years during which it succeeded in establishing itself as a new reference in the realm of house linen and promotional products - is always on the lookout for new challenges.

Gregory Deslandes and Anaïs Di Grande, who joined him as associate/Managing Director in 2015, run Aymax at a fast pace.

2016 was full of big endeavors:

First participation at Heimtextil was a huge success Franchise deals such as Paw Patrol and Blaze inked for house linen in Benelux

New projects are already underway: implementing new brands in 2017; internal restructuring to face up to strong growth (more than 600% since 2014) and reinforcing the graphic studio are just a few of the things on their agenda.

Nevertheless Gregory Deslandes and Anaïs Di Grande haven't forgotten what contributed to establish the reputation of Aymax: flexibility, reactivity, creative strength, client service, and being true to their commitments, all of which are vital values in the licensing microcosm.

A full service!

Thanks to its small flexible and reactive structure established in Belgium Aymax offers its clients a full service that includes marketing advice, property recommendations, imagining every kind of packaging or sales display, as well as all overseeing the technical specifics (creation and printing), etc.

In the era of through-the-line marketing, Aymax ascertains its expertise and reputation and often works hand in hand with its clients, agents and suppliers.

The partners' motto is purposefully complex since they wish it to be up to par with the level of their clients' demands: offering new franchises and/or packaging solutions (novel, accessible, high quality and seen as a plus) that will enhance their clients' properties or products to ensure they reach their sales targets and strengthen their image with their customers.

Definitely a company you should keep an eye on in 2017!