



3 questions à

GHESAL FAHIMI-STEINGRAEBER

Directrice générale des ventes et marketing, exoIQ

EXOSQUELETTES**EXOIQ, À LA CONQUÊTE DE L'EUROPE ET DU MONDE!**

La société exoIQ développe des exosquelettes destinés à réduire les contraintes physiques au travail. Avec une gamme de solutions « Made in Germany », l'entreprise, située à Hambourg, poursuit son développement en Europe, dont en France, où elle s'appuie sur des distributeurs spécialisés.

Créé en 2027, exoIQ s'est imposé depuis comme un des spécialistes européens des exosquelettes. « Tout a commencé par un premier exosquelette actif pour les épaules, explique Ghosal Fahimi-Steingraeber, sa directrice générale des ventes et du marketing. Depuis, nous avons complété notre offre avec un exosquelette actif pour soulager le dos lors du port de charges offrant un soutien allant jusqu'à 30 kg, et une solution textile conçue pour l'assistance à la posture. » Les bons résultats en Europe d'exoIQ s'expliquent, outre la cohérence de sa gamme, par l'intérêt suscité par les exosquelettes dans de nombreux secteurs d'activité où la lutte contre les postures contraignantes est devenue un enjeu majeur pour tous les professionnels de la QHSE. « Notre succès repose également sur notre capacité à accompagner et former les utilisateurs, pour les aider à choisir l'exosquelette le mieux adapté à leur problé-

matique », ajoute Ghosal Fahimi-Steingraeber. Cette approche permet entre autres de mieux prendre en compte les contraintes propres à chaque métier et les conditions réelles d'utilisation sur le terrain.

DISTRIBUTEURS SPÉCIALISÉS ET VENTE DIRECTE

Aujourd'hui, exoIQ est présent dans de nombreux pays d'Europe : Allemagne, évidemment, Autriche, Suisse, Italie, Espagne, Belgique, Pays-Bas. Et la France où l'entreprise peut s'appuyer sur des distributeurs spécialisés. « Nous avons finalisé notre premier partenariat en France en 2025. Nous accordons une grande importance à la collaboration avec nos distributeurs, qui jouent un rôle clé dans le déploiement de nos solutions et l'accompagnement de nos clients », conclut Ghosal Fahimi-Steingraeber. ■

VOUS DISEZ DÉJÀ DE PARTENAIRES DISTRIBUTEURS SPÉCIALISÉS POUR VENDRE VOS EXOSQUELETTES EN FRANCE. COMPTEZ-VOUS DÉVELOPPER CE RÉSEAU ?

Notre réseau actuel de distributeurs répond pleinement à nos attentes. La France est un marché très important pour exoIQ et nous anticipons une croissance importante dans les prochaines années. Celle-ci s'appuiera naturellement sur nos partenaires, qui jouent un rôle majeur dans notre développement et notre présence sur le terrain.

VOUS ÊTES DÉJÀ FORTEMENT PRÉSENTS UN PEU PARTOUT EN EUROPE. COMPTEZ-VOUS ADRESSER D'AUTRES MARCHÉS À L'INTERNATIONAL ?

Oui, nous poursuivons notre expansion internationale, en Amérique du Nord, au Japon et en Corée du Sud, des marchés à fort potentiel pour les solutions d'assistance robotique comme les exosquelettes.

CETTE FIN D'ANNÉE EST MARQUÉE PAR UN CERTAIN NOMBRE DE SALONS DEDIES À LA PRÉVENTION DES RISQUES ET À LA SST. Y PARTICIPEZ-VOUS ?

Nous serons présents au prochain salon Préventica Lyon, en octobre, ainsi qu'à Expoprotection, à Paris, en novembre. Deux rendez-vous importants pour rencontrer les professionnels de la prévention et pour présenter nos solutions.

■ Notre vision est simple: permettre à chacun d'exercer son métier avec moins de contraintes physiques. »

Ghosal Fahimi-Steingraeber, directrice générale des ventes et marketing, exoIQ