



Dossier de presse



EXOMOBIL



Accélérer la mobilité humaine
Réinventer l'autonomie



LA SOCIÉTÉ



ExoMobil est une entreprise française spécialisée dans la **location et la vente d'exosquelettes légers et intelligents**, destinés aux particuliers, aux seniors, aux sportifs et aux professionnels. Son modèle repose sur une **technologie propriétaire**, une **offre flexible** (location courte et longue durée) et une **démocratisation d'un marché en forte croissance**.

L'entreprise se positionne sur un secteur en pleine explosion : la mobilité assistée et les technologies d'augmentation humaine.

LES PROBLÈMES

- Vieillesse de la population : +30 % de seniors en Europe d'ici 2030
- Hausse des troubles de mobilité
- Besoin croissant d'autonomie et de maintien à domicile
- Fatigue et blessures dans les activités sportives et professionnelles

LES OPPORTUNITÉS

Le marché mondial des exosquelettes est estimé à 5,8 milliards \$ en 2030, avec un CAGR supérieur à 40 % (source : projections sectorielles).

Les segments les plus dynamiques :

- Santé & rééducation
- Seniors & autonomie
- Sport & performance
- Industrie & prévention des TMS

ExoMobil se positionne sur les **segments B2C les plus accessibles**, encore peu adressés par les acteurs historiques.

LA SOLUTION :

L'EXOSQUELETTE EXOMOBIL

Avantages compétitifs :

- **Ultra-léger** (entre 1,8kg et 2 kg selon les modèles) : l'un des plus légers du marché
- **IA embarquée** : adaptation en temps réel aux mouvements
- **Autonomie** (4h ou 8h selon les modèles) : batterie interchangeable
- **Prix accessible** grâce à la location
- Installation en **2 minutes**
- Usage **polyvalent** : sport, marche, randonnée, seniors, rééducation

Propositions de valeurs :

- Pour les seniors : **autonomie retrouvée**, réduction des risques de chute
- Pour les sportifs : **endurance augmentée**, fatigue réduite
- Pour les particuliers : **mobilité assistée** au quotidien
- Pour les professionnels : **prévention des troubles musculo-squelettiques**

BUSINESS MODEL



Revenus :

- Location courte durée (89 € / jour)
- Location longue durée (179–199 € / mois)
- Vente directe (marge élevée) – 4 modèles disponibles
- Services additionnels : formation, livraison, maintenance

Unit Economics :

- Coût d'acquisition client (estimé) : faible grâce au ciblage seniors & sport • Durée de vie client : élevée (3 à 12 mois en location)
- Marge nette sur location : forte après amortissement du matériel • Réurrence : modèle LLD très attractif pour investisseurs



Scalabilité :

- Produit industrialisable
- Marché international
- Modèle duplicable via franchises ou partenaires santé



TRACTION & VALIDATION DU MARCHÉ

Indicateurs clés (selon les informations disponibles) :

- Forte demande en location courte durée
- Retours utilisateurs très positifs (notamment seniors)
- Taux de satisfaction élevé
- Premiers clients récurrents en location longue durée

Signaux de marché :

- Adoption croissante des exosquelettes dans le grand public
- Intérêt des professionnels de santé et du sport
- Absence d'acteur dominant sur le segment B2C

TÉMOIGNAGES & RETOURS UTILISATEURS



ExoMobil met en avant de nombreux retours d'expérience de seniors ayant retrouvé mobilité et autonomie grâce à l'exosquelette. Les utilisateurs soulignent notamment :

- Une marche plus fluide
- Une réduction des douleurs articulaires
- Une meilleure confiance dans les déplacements
- Une amélioration de la qualité de vie

STRATÉGIE DE CROISSANCE

Court terme (0–12 mois) :

- Accélération du marketing digital
- Déploiement de partenariats avec kinés, ostéopathes, maisons de retraite
- Augmentation du parc d'exosquelettes pour la location
- Développement d'une version "Seniors+" optimisée pour la marche assistée

Moyen terme (12–36 mois) :

- Expansion nationale
- Déploiement dans les stations de sport, centres de rééducation, clubs sportifs
- Développement d'une application mobile avancée (tracking, coaching IA) • Début de l'export (Europe du Sud, Benelux)

Long terme (36+ mois) :

- Nouveaux modèles d'exosquelettes (sport, santé, pro)
- Partenariats industriels
- Plateforme d'abonnement "mobilité augmentée"

CONCURRENCE & POSITIONNEMENT

Concurrents :

- Acteurs médicaux (exosquelettes lourds et coûteux)
- Solutions industrielles (non adaptées au grand public)
- Startups sportives (encore en phase R&D)

Positionnement :

- Critère **ExoMobil** Concurrents médicaux Startups sportives
- Prix Accessible Très élevé Élevé
- Poids Très léger Lourd Moyen
- Usage Polyvalent Médical Sport
- Modèle Location + vente Vente uniquement Vente
- Public Grand public + seniors Patients Sportifs
- ExoMobil occupe une niche stratégique : l'exosquelette grand public.



VALEURS

- **Accessibilité** : démocratiser l'exosquelette via la location flexible
- **Innovation** : IA embarquée, moteurs haute performance
- **Sécurité** : réduction des risques de chute, assistance progressive
- **Accompagnement** : formation, support dédié, maintenance incluse
- **Qualité de vie** : autonomie retrouvée pour les seniors et les personnes en perte de mobilité





CONCLUSION



ExoMobil se positionne sur un marché en hyper-croissance, avec :

- Un produit déjà opérationnel
- Un modèle économique rentable et récurrent
- Une demande forte et validée
- Un positionnement unique sur le B2C
- Un potentiel d'expansion national et international

L'entreprise a toutes les cartes en main pour devenir un acteur majeur de la mobilité augmentée.

CONTACTEZ NOUS

contact@exomobil.com

04 23 45 00 16
07 86 44 82 47

90 / 74 route de l'église,
83600 les Adrets-de-
l'Estérel





MERCI

