

# STARNAV

## Georges Lamy-Au-Rousseau, Gérant

Dans le cadre de sa spécialisation qui est centrée sur l'extraction de données géométriques à partir d'images, STARNAV a orienté son activité vers deux axes principaux :

1. transformer l'interaction entre l'homme et le monde digital avec des interfaces homme - machine sans contact
2. proposer des solutions très innovantes dans le domaine de la navigation astrale.

COHESIUM est intervenu pour accompagner STARNAV sur l'élaboration et la commercialisation d'un dispositif innovant : une tablette d'aide à la communication, à la domotique, à l'accès à l'informatique et l'internet. Les modes d'interaction peuvent être tactiles, par mouvements de la tête, par commande vocale ou encore séquentielle à sélection par contacteur.

C'est Nicolas Pierret qui a été l'interlocuteur privilégié de STARNAV dans cette mission qui comprenait une étude de potentiel, une action de lancement commercial et une prospection de donneurs d'ordres. COHESIUM a été présent pour définir et structurer une dynamique commerciale et ainsi développer le potentiel commercial de l'entreprise.



### > Georges Lamy-Au-Rousseau, Gérant retient de l'intervention de COHESIUM :

« J'ai particulièrement apprécié la souplesse de COHESIUM. Après les premiers retours sur le produit, il a fallu travailler sur des modifications et nous avons dû geler l'action de COHESIUM jusqu'à l'élaboration d'un autre produit qui corresponde plus aux attentes du marché. COHESIUM a reporté facilement le volant d'heures prévues à une date ultérieure comprenant parfaitement la situation. Je tiens aussi à souligner qu'Etienne Roussel sait se rendre très disponible, même pour se voir.

Le contact a été très bon avec tous les Consultants de COHESIUM. Ce sont des personnes qui connaissent bien leur travail. Notre grand niveau d'exigence a rencontré le leur. L'étude a porté sur un large spectre analysant le marché et le besoin.

Cette étude de potentiel s'est ensuite prolongée dans la réflexion entre le recrutement d'un directeur commercial ou le fait de continuer à externaliser. La troisième phase, celle de l'accompagnement est encore à venir.

Nous avons l'espoir que grâce à l'action commerciale vers les hôpitaux, les cliniques, les hôtels, nous validerons que l'analyse initiale de COHESIUM rencontre bien la réalité du terrain. J'ai donc apprécié la prestation et espère que cela se poursuivra avec de bonnes nouvelles ! »

