



**Du laboratoire à l'intégration industrielle :
quelle stratégie de go-to-market pour une startup deep tech ?**



Entreprise : **HumminK**
Période : **2022 – 2023**
Tuteur entreprise : **Pascal BONCENNE**
Lieu : **Paris (+ télétravail)**

Présentation de l'entreprise

HumminK est une startup deep tech qui développe une méthode de fabrication révolutionnaire pour les composants de micro et nano électronique. Issue des prestigieux laboratoires de physique de l'École Normale Supérieure et de l'Institut Pierre-Gilles de Gennes, à Paris, HumminK a été fondée en 2020 et collabore déjà avec des acteurs industriels de renom dans les secteurs du semi-conducteur et de l'électronique imprimée. L'ambition de HumminK est claire : permettre la fabrication des objets technologiques de demain.

Thématique et descriptif du projet

HumminK souhaite faire de sa solution technologique une méthode de fabrication incontournable pour le marché de la nano-électronique, qui regroupe des applications diverses telles que le packaging avancé, les microLEDs, l'informatique quantique, le spatial ou les bio-capteurs. Or ces marchés stratégiques en pleine explosion présentent tous des très fortes barrières à l'entrée : comment y imposer une nouvelle technologie à l'échelle industrielle ? HumminK a défini une stratégie de go-to-market claire visant à commercialiser des licences technologiques aux équipementiers industriels, après une première phase de vente de machines de prototypage auprès des clients finaux des industries susmentionnées. Mais comment assurer cette conversion sans disperser ses efforts commerciaux et R&D ? Et comment se positionner dans un environnement hautement compétitif ? Si la traction commerciale actuelle de HumminK atteste de l'avantage concurrentiel de sa technologie, beaucoup de décisions stratégiques devront être prises pour faire de cette spin-off de laboratoire un champion de l'industrie 4.0.

Profil(s) recherché(s)

Le projet est proposé à un étudiant, business school ou ingénieur.