



**Comment accompagner une startup deeptech dans son expansion commerciale et lui permettre d'imposer sa technologie de nano-fabrication à l'international ?**

\*\*\*



Entreprise : **HumminK**  
Période : **2023 – 2024**  
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 PierreGilles 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.

HumminK a conçu son premier équipement, la machine Nazca. Celle-ci répond à tous les besoins actuels comme futurs des laboratoires de R&D qui cherchent à prototyper de nouveaux produits de micro et nano électronique. Cet équipement intègre la technologie de nano-impression de HumminK, et offre des possibilités de fabrication uniques par sa précision, sa polyvalence et sa simplicité d'utilisation. Avec cette machine, HumminK entend démocratiser l'utilisation de sa technologie et poser les premières pierres de la nano-électronique de demain.

**Thématique et descriptif du projet**

Forte d'une récente levée de fonds (€5m), HumminK vise désormais à industrialiser sa technologie pour s'imposer comme leader sur le marché de la nano-électronique.

Après avoir confirmé la pertinence de sa technologie via la commercialisation des machines Nazca, HumminK a défini une stratégie de go-to-market claire consistant à commercialiser des licences technologiques aux équipementiers industriels. Il faut ainsi trouver les bons interlocuteurs commerciaux et institutionnels pour réussir à imposer cette nouvelle technologie dans un environnement très concurrentiel et mis sous tension par la pénurie de semi-conducteurs. Quelles industries et quels acteurs de la chaîne de valeur des produits cibler afin de s'imposer le plus durablement possible ? Comment distribuer cette technologie dans plusieurs secteurs et industries sans toutefois disperser ses efforts ?

## Méthodologie envisagée

En collaboration avec le COO de Hummink (ex-master PIC), vous définirez et implémenterez ensemble les prochains axes de développement de l'entreprise.

Dans le cadre de ce projet, vous devrez :

- Développer une connaissance fine du marché et des parties prenantes impliquées ainsi que comprendre le fonctionnement et les enjeux de la technologie
- Nouer des relations avec les cibles prioritaires et définir la market approach la plus pertinente pour celles-ci
- Faire le lien entre l'équipe R&D Hummink et les clients pour développer les produits les plus adaptés à leurs besoins
- S'assurer de la bonne adoption de la roadmap commerciale et marketing en mettant en place des KPIs de suivi

## Profil(s) recherché(s)

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