

ONCOSTART ENTREPRENEURSHIP SCHOOL

3ème édition

22-26 SEPTEMBRE 2025

Dans les locaux du Paris Saclay Cancer Cluster
Villejuif

**Coorganisée par les membres fondateurs
du consortium oncoSTART**



PROGRAMME

Lieu : Dans les locaux du Paris Saclay Cancer Cluster - Villejuif

22 SEPTEMBRE / 9h00-12h15

9h00  Accueil petit dej

Accompagnement méthodologique
tout au long de la semaine par :
Grégoire Prévost, LS LEAD

9h30 Introduction, présentation participants

10h10 Présentation du collectif OncoSTART, ses membres, ses activités
Lucia ROBERT, Directrice MATWIN, Coordination OncoSTART

10h30 Entrepreneurs en oncologie, retours d'expérience
Témoignages de 3 startups : PepKon (Jonathan LEVY, CEO), SmartCatch (Aline CERF, CEO), GMT (Etienne FORMSTECHE, CEO), modération Benjamin GAREL (PSCC, DG)

11h30 Pause

11h45 Session méthodologie : Quel outil pour penser son Business Model ? Modèle CANVAS
Magali GRANGER, CEO Strat'up Visor

12h15 Pause dej networking

22 SEPTEMBRE / 13h30-17h30

Quels sont les besoins médicaux en oncologie ? **13h30**
Pr Benjamin BESSE, Directeur de la Recherche clinique
Gustave Roussy

Les tendances du marché de l'oncologie **14h30**
Pascal DESCHASEAUX – Directeur, Institut Carnot OPALE

Pause **15h30**

Qui sont les parties prenantes du système de santé en oncologie ? **15h45**
Pourquoi bien identifier les acteurs de la chaîne de valeur ?
Muriel DAHAN, Directrice de la R&D Unicancer
Pr Michael DURUISSEAUX, Président réseau des Groupes Coopérateurs
en Oncologie et Directeur de l'Institut de cancérologie des HCL

Les spécificités des cancers rares et pédiatriques **16h45**
Pr Gilles VASSAL, Gustave Roussy, ITCC

Fin journée 1 – Afterwork "faire connaissance" **17h30**



17h45

PROGRAMME

Lieu : Dans les locaux du Paris Saclay Cancer Cluster - Villejuif

23 SEPTEMBRE / 9h00-12h30

- 9h00**  Accueil café - **Matinée en sous-groupes thématiques**
- | | |
|--|--|
| 9h30 Biotechs
Construire sa feuille de route de développement, de la préclinique à la clinique : les does and dongs
Marc MARTIN, JASM-In | Medtechs
Construire sa feuille de route de développement avec un DM : les does and dongs
Eric VICAUT, AP-HP |
| 10h30 Les prérequis règlementaires pour aller en clinique : construire son dossier
Thérèse CROUGHS, Voisin Consulting | La réglementation des DM : qualifier son produit et l'emmener sur le marché
Armelle GRACIET, SNITEM |
| 11h30 Pause | Pause |
| 11h45 Comment réussir ses essais cliniques ?
Laurent DEBUSSCHE, DLog Consulting | Les essais cliniques en DM
Equipe Marie LANNELONGUE |
| 12h30 Pause dej networking | |

23 SEPTEMBRE / 13h30-17h30

- Les partenaires OncoSTART : Gustave Roussy et les cancéro pôles (présentation flash) **13h30**
- Comment choisir son positionnement, son indication en oncologie et formuler sa proposition de valeur
Grégoire PREVOST, LS LEAD **13h45**
- L'art du pitch **14h30**
David Petiteau, Medicen
- Pause **15h15**
- Séance de coaching 1 – Identifier sa proposition de valeur pour structurer son pitch **15h30**
Lucie Mondoulet, Patricia Zerr (PSCC),
Gaele Rigault (AP-HP), Grégoire Prévost (LS LEAD)
- Fin journée 2 – Echanges informels avec animateurs **17h30**



17h45

PROGRAMME

Lieu : Dans les locaux du Paris Saclay Cancer Cluster - Villejuif

24 SEPTEMBRE / 9h00-12h30

- 9h00**  Accueil café
- 9h30** Les stratégies d'accès au marché : de la recherche au pré-lancement du produit ?
Philippe JACQUOT, Directeur division oncologie de Takeda France
- 10h15** La compréhension des business models, les prévisions de ventes
Philippe JACQUOT, Directeur division oncologie de Takeda France
- 11h00** Pause
- 11h15** Bien définir sa stratégie de Propriété Intellectuelle sous l'angle business + Gérer la confidentialité de ses données
Claire VERSCHELDE, Cofondatrice ICOSA
- 12h15** Présentation flash : MATWIN et Unicancer
Lucia ROBERT, MATWIN et Muriel DAHAN, Unicancer
- 12h30** Pause dej networking

24 SEPTEMBRE / 13h30-17h00

- Présentation flash des Instituts Carnot **13h30**
La recherche partenariale public/privé préclinique et clinique en oncologie
Représentants des Instituts Carnot Curie Cancer, OPALE, CALYM, AP-HP
- Visites de plateformes hospitalières **14h30**
Gustave Roussy et Paul Brousse (AP-HP)



17h00

PROGRAMME

Lieu : Dans les locaux du Paris Saclay Cancer Cluster - Villejuif

25 SEPTEMBRE / 9H00-12h30

- 9h00**  Accueil café
- 9h30** Pour des partenariats industriels réussis : Quels assets pour attirer les équipes Business Development des partenaires ? Quelles stratégies pour mettre en place des partenariats réussis ?
Corinne VENOT, VP Business Development, BeOne Medicines
- 10h15** Les contrats des start-ups
Sophie RENAUDIN, AP-HP
- 11h00** Zoom RGPD - protection des données et échantillon
Chloé GICQUEL, PSCC
- 11h15** Pause
- 11h30** Séance de coaching 2 - Assembler les messages clés de son pitch
Lucie Mondoulet & Patricia Zerr (PSCC), Grégoire Prévost (LS LEAD)
- 12h30** Pause dej networking

25 SEPTEMBRE / 13h30-17h30

- Comment établir sa stratégie financière ? **13h30**
Stéphane MILOT, Financial Advisor – CFO, Biomunex
- Les financements non dilutifs **14h30**
Représentant MEDICEN
- Rencontrer les investisseurs **15h00**
Représentant Business Angels, en cours de sollicitation
Florian DENIS, Partner, ELAIA PARTNERS
Marielle MAILHES, Directeur Investissement Life Sciences, Bpifrance
Bénédicte HUCHET, Business Création Lead EIT Health
- Pause **16h00**
- Présentation flash, PSCC et LS LEAD **16h15**
Alice de Queylard (PSCC) et Grégoire Prévost (LS LEAD)
- Prendre en compte les besoins des patients dans la construction de sa solution/de son projet ? Rôle des patients-experts **16h30**
Françoise SELLIN, CEO de Expertise Patient
- Fin journée 4 - Echanges informels avec les intervenants **17h15**



17h30

PROGRAMME

Lieu : Dans les locaux du Paris Saclay Cancer Cluster - Villejuif

26 SEPTEMBRE / 9h00-12h00

- 9h00**  Accueil café
- 9h30** Comment structurer son équipe et ses boards en oncologie ?
Anne MASCARELLI , Senior Consultant HR & Partner, HTI Executive Search
- 10h30** Communiquer sur son projet, pourquoi, comment ? Les canaux de la communication en oncologie - les outils clés
En cours de sollicitation
- 11h15** Travail personnel sur le Business Model et le pitch avec coachs
- 12h30** Pause dej networking avec le jury d'experts

26 SEPTEMBRE / 14h00-17h00

- Pitch projet de chaque participant intégrant le Business Model devant un panel de personnalités qualifiées **14h00**
Biotechs, pharma, financeurs, structures d'accompagnement, représentants de l'écosystème dont les représentant d'OncoSTART
- Fin et conclusion de la Summer school **17h00**
Cocktail fin de formation (pour ceux qui peuvent rester)

END