

# OncoStart

## Entrepreneurship School



4<sup>ème</sup> édition!

**28 SEPTEMBRE**  
—  
**2 OCTOBRE 2026**

Dans les locaux du PSCC  
The Hive, Villejuif

Coorganisée par les membres  
du consortium oncoSTART



## 9h00–12h30

Accompagnement méthodologique  
tout au long de la semaine par  
Grégoire Prévost, Ciprovo

### 9h00 ACCUEIL CAFÉ

9h30 Introduction de la semaine, programme et tour de table – **Alice de Queylard, PSCC**

10h10 Présentation du collectif OncoSTART, de ses membres et de ses activités –  
**Luc Delporte, MATWIN et Alice de Queylard, PSCC**

### 10h30 PAUSE

10h45 Entrepreneurs en oncologie, retours d'expérience – **Témoignages de 3 startups, modération Benjamin Garel, PSCC**

11h30 Session méthodologie : Quel outil pour penser son Business Model ?

### 12h30 PAUSE DÉJEUNER

## 13h30–17h30

13h30 Quels sont les besoins médicaux en oncologie ? – **Pr Benjamin Besse, Gustave Roussy**

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

### 15h30 PAUSE

15h45 Qui sont les parties prenantes du système de santé en oncologie ? Pourquoi bien identifier les acteurs de la chaîne de valeur ? – **Pr Muriel Dahan, Unicancer et Pr Michael Duruisseaux, Groupes Coopérateurs en Oncologie & Institut de cancérologie des HCL**

16h30 Atelier: Positionner les acteurs dans le parcours de la start-up

17h15 Présentation flash : MATWIN et Unicancer – **Luc Delporte, MATWIN, et UNICANCER**

### 17h30 AFTERWORK "FAIRE CONNAISSANCE"



## 9h00-12h30

**9h00 ACCUEIL CAFÉ** - MATINÉE EN SOUS-GROUPES THÉMATIQUES

**9h15 BIOTECHS**

Construire sa feuille de route de développement, de la préclinique à la clinique : les does and dont's

**Tanja Ouimet, iLife**

**10h15** Les prérequis réglementaires pour aller en clinique : construire son dossier (tbc)

**11h15 PAUSE**

**11h30** Comment réussir ses essais cliniques ?  
**Laurent Debussche, DLog Consulting**

**12h30 PAUSE DÉJEUNER**

**MEDECHS**

Feuille de route et réglementation des DM : qualifier son produit et l'emmener sur le marché

**Armelle Graciet, Angels Santé (ex SNITEM)**

**10h30** Les essais cliniques en DM -  
**Delphine Chevalier et Florence Lecerf, Hôpital Marie Lannelongue**

**11:30 PAUSE**

**11:45** L'accompagnement des Tiers-Lieux d'Innovation: l'exemple de l'AP-HP, **Nina Rognon et Charline Henry, AP-HP**

## 13h30-17h45

**13h30** Comment choisir son positionnement, son indication en oncologie et formuler sa proposition de valeur - **Grégoire Prevost, Ciprovo**

**14h15** L'art du pitch - **David Petiteau, Medicen**

**15h15 PAUSE**

**15h30** Atelier coaching : Travailler les bases de son pitch - **Avec les coachs**

**17h30** Conclusion

**17h45 FIN DE JOURNÉE**



## 9h00-12h30

### 9h00 ACCUEIL CAFÉ

9h30 Les stratégies d'accès au marché : de la recherche au pré-lancement du produit - **Philippe Jacquot, Takeda France**

10h15 La compréhension des business models, les prévisions de ventes - **Philippe Jacquot, Takeda France**

### 11h00 PAUSE

11h15 Bien définir sa stratégie de Propriété Intellectuelle sous l'angle business + Gérer la confidentialité de ses données - **Claire Verschelde, ICOSA**

12h15 Présentation flash : Gustave Roussy et les cancéropôles

### 12h30 PAUSE DÉJEUNER

## 13h30-17h45

13h30 La recherche partenariale public/privé préclinique et clinique en oncologie  
Présentation flash: Les Instituts Carnot - **Représentants des Instituts Carnot Curie Cancer, OPALE, CALYM, AP-HP**

14h45 Structurer son story board en oncologie - **Fabienne Hirigoyenberry, MSA Consulting**

### 15h35 PAUSE

15h45 Spécificités des cancers rares et cancers pédiatriques - **Pr Gilles Vassal, Gustave Roussy**

16h30 Atelier coaching: Affiner l'atout différentiant - **Avec les coachs**

17h30 Conclusion

### 17h45 FIN DE JOURNÉE



## 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, BeOne Medicines**

**10h15** Les contrats des start-ups - **Sophie Renaudin, AP-HP**

**11h00** Zoom RGPD - protection des données et échantillons - **Chloé Gicquel, PSCC**

### 11h15 PAUSE

**11h30** Atelier coaching : préparer son pitch - **Avec les coaches**

### 12h30 PAUSE DÉJEUNER

## 13h30-17h45

**13h30** Comment établir sa stratégie financière? - **Stéphane Milot, Biomunex**

**14h30** Les financements non dilutifs - **Kevin Plouchart, MEDICEN**

**15h15** Rencontrer les investisseurs - **Antonin Weckel, Sofinnova ; Marielle Mailhes, Bpifrance; Stéphane Loze, Angels Santé**

### 16h15 PAUSE

**16h30** Présentation flash : PSCC - **Alice de Queylard, PSCC**

**17h15** Prendre en compte les besoins des patients dans la construction de sa solution/de son projet - **Françoise Sellin, Expertise Patient**

**17h30** Conclusion

### 17h45 FIN DE JOURNÉE



## 9h00-12h30

**9h00 ACCUEIL CAFÉ**

**9h30** Comment structurer son équipe en oncologie ? - **Amandine Bugnicourt, Adoc Talent Management**

**10h30** Communiquer sur son projet, pourquoi, comment ? Les canaux de la communication en oncologie, les outils clés - **Marion Brun, Brenus Pharma**

**11h15** Atelier : Finalisation des pitches et répétition - **Avec les coaches**

**12h30 PAUSE DÉJEUNER AVEC LE JURY D'EXPERTS**

## 14h00-17h00

**14h00** Pitch projet de chaque participant intégrant le Business Model devant un panel de personnalités qualifiées - **Cliniciens, biotechs, pharma, financeurs, patients, représentants de l'écosystème dont les fondateurs d'OncoSTART**

**17h00 COCKTAIL**

**THE  
END**