

OncoStart

Entrepreneurship School



4^{ème} 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

MEDTECHS

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 Vershelde, 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 ses boards 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**