

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, Cipevo

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

Marie-Agnès Cassar, Voisin Consulting

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 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 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**