

# ONCOSTART ENTREPRENEURSHIP SCHOOL

**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

**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

**11h30** Pause

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

**12h15** Pause dej networking

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

## 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  
Un représentant des Groupes Coopérateurs en Oncologie

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

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
- 9h30** **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 : constuire son dossier  
Therèse CROUGHS, Voisin Consulting
- 10h30** La réglementation des DM : qualifier son produit et l’emmener sur le marché  
Armelle GRACIET, SNITEM
- 11h30** Pause
- 11h30** Pause
- 11h45** Comment réussir ses essais cliniques ?  
Laurent DEBUSSCHE, Ex-SANOFI
- 11h45** Les essais cliniques en DM  
En cours sollicitation
- 12h30** Pause dej networking

## 23 SEPTEMBRE / 13h30-17h30

- Les partenaires OncoSTART : Gustave Roussy et les cancéropôles (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  
David Petiteau, Medicen **14h30**
- Pause **15h15**
- Séance de coaching 1 – Identifier sa proposition de valeur pour structurer son pitch  
Lucie Mondoulet, Patricia Zerr (PSCC),  
Gaele Rigault (AP-HP), Grégoire Prévost (LS LEAD) **15h30**
- 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**  
Sollicitation en cours



**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  
CLucie Mondoulet, Patricia Zerr (PSCC), Gaele Rigault (AP-HP),  
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**  
En cours de sollicitation
- Rencontrer les investisseurs **15h00**  
Stephane LOZE, Responsable Partenariats Angels Santé  
Représentant VC, en cours de sollicitation  
Marielle MAILHES, Directeur Investissement Life Sciences, Bpifrance  
Bénédicte HUCHET, Business Création Lead EIT Health
- Pause **16h00**
- Présentation flash, PSCC et LSLead **16h15**
- 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 **14h00**  
devant un panel de personnalités qualifiées  
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