



Date de mise à jour : 09/03/2023

Life Sciences Leadership School

Programme de la 7^{ième} Promotion -2023-

*Inscrivez-vous et bénéficiez de l'expertise des meilleurs professionnels pour devenir
Leader et Entrepreneur en Sciences de la vie*

Toute l'équipe de Life Sciences Leadership School (LS LEAD) est heureuse de vous accueillir à la formation. Vous pouvez intégrer le programme à tout moment du cycle pour l'intégralité du cycle ou pour une ou plusieurs journées seulement. Le programme complet comporte près de 40 journées avec un accompagnement personnalisé. Ce programme est agréé par DATADOCK, différents OPCOs et par Pôle Emploi et depuis 2023 LSLEAD bénéficie aussi de l'agrément QUALIOP1 et peut recevoir des fonds publics ou privés..

Bénéficiez du coaching personnel des Directeurs de la formation ou des Experts de LS LEAD pour développer votre Projet d'Entreprise ou votre employabilité.

Plus d'informations et les contacts sont disponibles :

Internet: www.lslead.com

E- mail: contact@lslead.com

Téléphone: Mr Grégoire Prévost (+33) 06 59 81 50 79

Table des matières

Objectif :.....	4
A qui s'adresse LS LEAD :.....	4
Prérequis pour accéder à LS LEAD :	5
Accessibilité aux Publics en situation de handicap	5
Directeurs de LS LEAD :.....	6
Quelques-uns de nos intervenants :	7
Agrément de la formation	7
Conception de la prestation de formation.....	8
Certificat de réussite de la formation :	8
Mise en œuvre de la formation et Organisation des cours :	9
Adaptation de la formation LS LEAD aux contraintes des stagiaires	9
Evaluation de l'atteinte par les publics bénéficiaires des objectifs de la formation	10
Favoriser l'engagement des bénéficiaires et prévenir les abandons :.....	10
LS LEAD s'engage à maîtriser les moyens humains et techniques adaptés.....	10
Traitement des aléas, difficultés et des réclamations	11
Témoignages des participants à la formation LSLEAD	12
Bénéficiez de la Communauté LS LEAD :.....	14
Modalités d'inscription :	14
Accessibilité aux personnes handicapées :.....	15
Indicateurs de résultats :	15
Quelques-uns de nos partenaires :	16
Calendrier 2023 des formations et détails de leurs contenus	18
1. Comment développer votre médicament: 26/01	18
2. Quand et comment créer votre entreprise : 19/09	18
3. Comment piloter votre projet en sciences de la vie : 16/02	18

4.	Comprendre les passerelles public/privé dans l'innovation : 21/02	19
5.	Comment intégrer le réglementaire dans la stratégie développement : 02/03	19
6.	Pourquoi intégrer le « Market access » dans sa stratégie Partie I : 07/03	20
7.	Pourquoi intégrer le « Market access » dans sa stratégie -Partie II : 10/03	21
8.	Comment préparer votre business plan dans les sciences de la vie : 23/03	21
9.	Comment protéger ses innovations en Sciences de la Vie: 31/03.....	22
10.	Connaitre l'écosystème des sciences de la vie : 05/04.....	22
11.	Comment développer votre dispositif médical : 11/04.....	22
12.	Comment protéger ses intérêts par le contrat : 13/04.....	23
13.	Comment maîtriser les meilleures techniques de négociation : 20/04.....	23
14.	Comment réaliser la première levée de fonds (seed et séries A) : 21/04	24
15.	Comprendre le fonctionnement des sociétés des Sciences de la Vie : 10/05	24
16.	Comment gérer les relations avec les actionnaires investisseurs : 12/05	24
17.	Comprendre la comptabilité et savoir gérer son cash : 16/05	25
18.	Comment élaborer son marketing en sciences de la vie : 24/05.....	25
19.	Partage d'expérience de créateurs d'entreprises en Sciences de la Vie : 25/05.....	26
20.	Comment négocier sa prise de licence (in licensing) : 01/06	26
21.	Préparation au Pitch Gagnant – Part I : 15/06.....	26
22.	Motivation, efficacité et performance: 21/06	26
23.	Comment préparer et maîtriser sa communication : 05/07.....	27
24.	Questions ouvertes des stagiaires: 12/07.....	27
25.	Comment négocier ses accords de développement : 05/09	28
26.	Comment négocier ses accords de fabrication : 06/09	28
27.	Comment réaliser les séries B et suivantes : 13/09	28
28.	Comprendre le pacte d'actionnaires : 22/09	29
29.	Comment éviter les ennuis en droit social : 27/09.....	29
30.	Partage d'expériences de créateurs d'entreprises des Sciences de la Vie : 04/10.....	29
31.	Connaitre les différentes formes de financements des entreprises : 12/10	30

32.	Comment négocier sa concession de licence (out licensing) : 20/10	30
33.	Comment gérer prospection et appels d’offres : 25/10	31
34.	Comment gérer ses alliances dans les sciences de la vie : 08/11	31
35.	Découvrir les opportunités en Chine : 16/11.....	31
36.	Comment développer votre médicament en thérapie cellulaire : 23/11.....	32
37.	Comment développer votre médicament en oncologie : 30/11	32

Objectif :

LS LEAD forme à la création et au management d’entreprises les porteurs de projets en sciences de la vie d’origine académiques ou privés. La formation s’adresse aussi aux équipiers et aux autres acteurs des sciences de la vie souhaitant devenir entrepreneur ou simplement mieux comprendre le secteur des sciences de la vie.

LS LEAD est une formation certifiante délivrée par plus de 80 des meilleurs professionnels du secteur. LS LEAD a été créé en 2016 et les cours sont délivrés en présentiel et en distanciel (Comodal).

Les 40 journées de formation sont interactives et structurées de théorie, de cas pratiques et d’exemples pour faire face au défi du management de l’innovation en sciences de la vie et de ses différents métiers.

Basée en Ile de France, LS LEAD propose un transfert de compétences à des professionnels talentueux sans perturber leur vie professionnelle dans un environnement international fortement concurrentiel.

LS LEAD est une formation unique, spécifique aux sciences de la vie qui offre à chaque participant un réseau hautement spécialisé en sciences de la vie.

A qui s’adresse LS LEAD :

Aux inventeurs académiques et aux membres de leurs équipes, aux professionnels de santé, aux cadres de l’industrie pharmaceutique, aux personnels des organismes de financement, aux avocats, aux ingénieurs brevets, aux personnels des organismes de valorisation, des SATTs et incubateurs ainsi qu’à toutes personnes

interagissant ou souhaitant interagir avec les acteurs des sciences de la vie. La formation est ouverte aussi aux demandeurs d'emploi et aux étudiants.

Prérequis pour accéder à LS LEAD :

Pour une bonne adaptation à la formation LSLEAD, deux prérequis sont demandés, 1/ il est souhaitable d'avoir un niveau de deuxième cycle avec des connaissances sur le monde de la santé et 2/ Une bonne connaissance de la langue française est requise.

La fourniture du CV du stagiaire et un entretien de 30 minutes avec les Directeurs de LSLEAD permettent de s'assurer des bonnes chances de succès à la formation. LSLEAD est très impliqué pour l'accueil d'un public diversifié et met à disposition son réseau de partenaires locaux qui permettent de sécuriser les parcours.

Accessibilité aux Publics en situation de handicap

LSLEAD vous accueillera et veillera à s'adapter.

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap avec possibilité d'en adapter la durée et les modalités. N'hésitez pas à nous signaler, au plus tôt, vos besoins d'adaptation afin que nous puissions les prendre en compte dans nos formations. Si besoin, nous mobiliserons des ressources compétentes ou vous orienterons au mieux pour répondre à vos besoins.

Le référent handicap à contacter est Dr Grégoire PREVOST, contact@lslead.com pour la mise en place de mesures particulières comme :

- Accueil individuel sur simple demande 48 h à l'avance pour toute personne en situation de handicap
- Places de parking réservées
- Rampes d'accès pour fauteuils roulants
- Ascenseurs avec numérotation en braille
- Salles de formation équipées de boucles audio



- Sanitaires dédiés
- Bandes podotactiles dans les escaliers

Directeurs de LS LEAD :

Les 4 Fondateurs / Directeurs de la formation, disposent chacun de plus de 30 ans d'expérience dans le domaine des sciences de la vie et sont responsables du contenu pédagogique et de la qualité de la formation. Leurs parcours sont présentés et actualisés sur le site Internet (www.lslead.com). Deux d'entre eux participent systématiquement à chacune des journées pour garantir la qualité de la formation et des échanges entre les acteurs.

LS LEAD est présidé par le Dr Grégoire PREVOST qui est un entrepreneur en série qui dirige actuellement 3 sociétés : CIPREVO (www.ciprevo-cancer.com), International BioBusiness Services et LS LEAD. Grégoire apporte 36 ans d'expérience et de conseils en recherche et développement en oncologie. Il a obtenu son Doctorat en biologie moléculaire et cellulaire en 1989 à l'Institut Pasteur de Paris et son Habilitation à diriger les recherches en 1993 à l'Université de Paris Nord. Il a démarré sa carrière scientifique post-doctorale à l'IOCMH (Bobigny, France) et dans la biotech BIOMEASURE (Milford, MA, USA). En 1995, il a été nommé chef de recherche en oncologie chez Beaufour-IPSEN (Les Ulis, France) et a occupé des postes progressifs chez IPSEN, parmi lesquels Directeur de la recherche translationnelle en oncologie, Directeur des affaires scientifiques en oncologie et membre de l'équipe de gestion du portefeuille oncologie. En mars 2011, Grégoire a rejoint InteRNA Technologies (Utrecht, Pays-Bas) en tant que Chief Development Officer. En 2012, il a cofondé l'École sino-française d'oncologie à Wuhan (Chine) avec le Professeur Jianfeng Liu de HUST, Wuhan. Il a participé au transfert à la recherche clinique de 3 candidats-médicaments et a contribué de façon significative au domaine de l'oncologie avec plus de 100 publications scientifiques et 35 familles de brevets.

Quelques-uns de nos intervenants :

Les 4 Directeurs participent activement à l'enseignement qui est assuré avec l'aide de 80 intervenants extérieurs pour garantir une haute qualité d'information et un recul expérimenté sur les sujets traités. Les intervenants sont des personnalités du milieu professionnel ayant l'expérience du travail avec les entreprises des Sciences de la Vie. Ils sont issus du secteur privé (ESA, Ipsen, Servier, Sanofi, Oncodesign, Seventure, Excilone, Iteos Therapeutics, InteRNA Technologies...), institutionnel (ESA, SATTs, G5, SNITEM, Incubateurs...) ou public (Universités, Institut Pasteur, Inserm, CNRS, APHP, Wuhan University...). Leurs profils sont détaillés sur le site www.lslead.com.



Agrément de la formation

La déclaration d'activité a été enregistrée sous le numéro 11922149892 auprès du préfet de région d'Île de France. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. Depuis 2017, la formation est agréée par DATADOCK ouvrant la prise en charge de la plupart des OPCOs (DEFI, AGEFOS,...). Le coût de participation peut être pris en charge par les OPCOs sur la base d'un devis fourni par LS LEAD. LSLEAD est agréé QUALIOPi et peut donc recevoir des fonds publics ou privés.

La formation est reconnue par Pôle Emploi (KAIROS) et peut être prise en charge en partie.

Conception de la prestation de formation

LS LEAD établit les contenus et les modalités de mise en œuvre de la formation, adaptés aux objectifs définis et aux publics bénéficiaires. Grâce à ses interactions avec les intervenants à la formation, LS LEAD est à même de faire évoluer les contenus et modalités de mise en œuvre de ses formations en fonction des circonstances et des évolutions des exigences liées au secteur des sciences de la vie (réglementation, pression des prix, nouvelles pathologies, nouveaux traitement, Intelligence artificielle, ...).

Les supports des cours (outils et bases) sont fournis aux stagiaires à la fin de chaque journée. Les coordonnées des intervenants sont aussi fournies pour assurer un suivi des questions.

Lorsque les formations sont assurées en présentiel, le choix des lieux est fait en fonction des thèmes abordés et varie en fonction de ceux-ci. Sinon, les formations sont assurées en distanciel et en comodal.

Les dates et les lieux sont actualisés pour chaque journée sur le site Internet.

Certificat de réussite de la formation :

Pour ceux des stagiaires qui suivent un cycle complet, le certificat de réussite LS LEAD est délivré sur décision des Directeurs et du jury de soutenance au regard de 3 critères :

- Suivre un minimum de 25 journées de formation
- Répondre correctement aux contrôles de connaissance,
- Examen final en fin de cycle en décembre: soutenir avec succès son projet devant le jury LS LEAD composé des Directeurs de la formation et de quelques intervenants à la formation et le cas échéant, quelques personnalités extérieures du monde des sciences de la vie. Les modalités d'examens sont deux présentations de type Pitch-Investisseur de 3 et de 10 minutes.

Une attestation de présence est délivrée pour ceux des stagiaires inscrits seulement à une ou plusieurs journées.

Mise en œuvre de la formation et Organisation des cours :

Chaque journée est organisée sur une durée de 8 heures : 9 - 13h et 14 - 18h. Pour les journées organisées en présentiel, le déjeuner pris en charge par LS LEAD est organisé sur place avec l'ensemble des stagiaires et intervenants pour favoriser les échanges. Le nombre de stagiaires est limité à 20 pour faciliter les discussions.

Les stagiaires ont accès au planning des journées de formation LS LEAD sur le site www.lslead.com . Les stagiaires reçoivent les dernières instructions et les liens de connexion au moins une semaine avant la journée.



Adaptation de la formation LS LEAD aux contraintes des stagiaires

La prestation est adaptée dans son ensemble aux situations et profils des bénéficiaires. LS LEAD peut conseiller aux stagiaires de préparer leur participation avec telles ou telles lectures. Les contenus de cours (outils et méthodes) sont distribués gratuitement à la fin de chaque cours aux participants. Les stagiaires ne pouvant pas participer à une session ont la possibilité de suivre l'édition suivante sans aucun surcoût ; ils auront alors

accès à la documentation à l'issue de cette nouvelle session. Il faut noter que les stagiaires qui ont suivi un cycle complet, ont aussi accès gratuitement à toutes les journées de formation les années suivantes sur invitation ou demande.

Evaluation de l'atteinte par les publics bénéficiaires des objectifs de la formation

Deux processus d'évaluation co-existent suivant que le stagiaire participe à l'ensemble du cycle de la formation ou à seulement une ou plusieurs journées.

Dans le premier cas, elle est formalisée par le contrôle des connaissances sur les chacune des 10 thématiques et par l'examen final. LS LEAD organise une fois par année une soutenance devant un Jury composé des Directeurs de la formation et de quelques intervenants à la formation et le cas échéant, quelques personnalités extérieures du monde des sciences de la vie.

Dans le second cas, l'évaluation est faite à l'oral lors du dernier tour de table. Si les objectifs ne semblent pas atteints, un suivi personnalisé est proposé au stagiaire.

Favoriser l'engagement des bénéficiaires et prévenir les abandons :

LS LEAD met en œuvre des interviews téléphoniques si nécessaire avec les stagiaires pour s'assurer de l'alignement des engagements réciproques, notamment en fonction des évolutions des situations personnelles (retour à l'emploi, mutations, nouveau cadre personnel, ...). LSLEAD prendra dans les 48h l'initiative de contacter les stagiaires absents qui n'auraient pas prévenu de leur absence. En cas de difficulté, LSLEAD proposera un entretien dans les 5 jours ouvrés pour identifier des solutions.

Le mécénat apporté notamment par le groupe bancaire BPCE depuis 2019 permet de favoriser l'accès et le suivi de la formation aux moyens de bourses d'études prenant en charge une partie des frais d'inscription.

LS LEAD s'engage à maîtriser les moyens humains et techniques adaptés

Deux Directeurs de LS LEAD participent systématiquement à chaque journée de formation pour s'assurer du bon déroulement de la journée et de la bonne adéquation des contenus et du thème couvert.

Les réunions en présentiel sont organisées dans des lieux thématiques adaptés à l'accueil du public y compris des personnes à mobilité réduite. Les réunions en distanciel sont organisées avec des opérateurs type Zoom n'entraînant pas de surcoût pour les stagiaires. Les dates et horaires proposés des formations correspondent à des dates et des plages horaires usuelles au secteur considérées et compatibles avec la vie privée et professionnelle des stagiaires. Aucune formation n'est proposée les samedis, dimanche ou jours fériés.

LS LEAD mobilise ses expertises, outils et réseaux nécessaires pour accueillir, accompagner/former ou orienter tous les stagiaires y compris ceux en situation de handicap. Des bourses propres à LS LEAD ou d'actions de mécénat viennent soutenir ces initiatives. La personne à contacter est le Président de LS LEAD, Dr Grégoire PREVOST – gregoire.prevost@lslead.com.

LS LEAD mobilise et coordonne les différents intervenants internes et/ou externes (pédagogiques, administratifs, logistiques, commerciaux...) grâce une équipe restreinte formée des 4 personnes fondatrices de LS LEAD rodée à fonctionner efficacement ensemble depuis 2016 et montrant une coordination des fonctions nécessaires à la formation. Les contacts sont centralisés sur l'adresse : contact@lslead.com et traités le plus rapidement possible dans les 24 heures.

LS LEAD détermine, mobilise et évalue les compétences de près de 80 intervenants de la formation. Le profil de chaque intervenant est disponible sur le site www.lslead.com dans la section Nos Experts. Chacun des Directeurs poursuit sa formation et sa veille grâce à son évolution professionnelle propre à son secteur des Sciences de la Vie (Recherche, Développement et Affaires légales).

LS LEAD recueille régulièrement les appréciations des parties prenantes : bénéficiaires, financeurs, équipes pédagogiques et entreprises concernées. Plusieurs témoignages sont présentés ci-dessous.

Traitement des aléas, difficultés et des réclamations

Qu'elles soient formelles ou informelles, les réclamations sont à adresser au Dr Grégoire PREVOST, Président de LS LEAD par courrier électronique à l'adresse suivante : gregoire.prevost@lslead.com. LS LEAD s'engage à faire ses meilleurs efforts pour trouver une solution adaptée et équitable pour les deux parties.



Témoignages des participants à la formation LSLEAD

Vous trouverez ci-dessous une série de témoignages de participants aux journées LSLEAD présentés ici avec leurs accords. Les exemples sont issus de personnes venant du secteur académique, de l'innovation, de l'industrie pharmaceutique ou encore des TPE-PMEs des entreprises de la santé.

Témoignages de participants à la formation LS LEAD



LS Lead est une formation intense où l'esprit collectif prend tout son sens. La bienveillance des fondateurs et l'accessibilité des intervenants, la qualité de la formation et sa modularité sont fortement appréciées. Une formation où les interactions humaines sont au cœur. A recommander sans modération pour progresser efficacement.

Delphine Felder-Flesch - Directrice de recherche CNRS -CEO SUPERBRANCHE - Promotion 2018

La formation LS Lead m'a permis de comprendre en profondeur les enjeux de l'industrie pharmaceutique, du développement thérapeutique et de la création de startups dans le domaine des produits de santé. Les intervenants étaient de très haut niveau et des temps de discussions permettent aux participants d'échanger sur leurs questions spécifiques. Je recommande vivement cette formation aux chercheurs souhaitant se lancer dans l'aventure d'une création d'entreprise.

Daniel Gilet - SIMOPRO – JOLIOT - CEA-Saclay - Promotion 2018



LSLEAD est une formation unique en France en ce qu'elle fait intervenir un panel très complet d'académiques et de professionnels des industries de santé. C'est une occasion rare de constituer un réseau opérationnel sur lequel s'appuyer pour développer une start-up dans ce domaine.

Jean-Yves RENAULT, DVM, PhD - Ancien cadre de la pharma - CEO Hippoxis SAS - Promotion 2019

J'ai suivi plusieurs formations proposées par LSLEAD qui m'ont permis de mieux comprendre les enjeux du développement d'un dispositif médical. J'ai particulièrement apprécié les échanges avec les intervenants et leur disponibilité pour nous accompagner par la suite.

Dr. Bertrand Perrin - Cliniques de Réadaptation du Nord Dijonnais - CEO Cohésives - Promotion 2019



LS Lead propose une formation participative où intervenants et participants croisent leurs savoirs et leurs expériences mais aussi s'entraident. Une formation qui répond aux attentes des entrepreneurs des sciences de la vie d'aujourd'hui.

Françoise Sellin - Ancienne Patiente - CEO de expertise Patient - Promotion 2017

LSLEAD est une formation unique qui allie qualité des intervenants et exhaustivité des sujets traités. C'est LA formation pour tous ceux qui se lancent dans la création de Biotech. J'y ai appris énormément et sais pouvoir apprendre encore après la formation grâce aux relations que j'y ai nouées. C'est aussi une porte ouverte sur un écosystème qui n'est pas toujours facile à approcher!

Laure Jamot - CSO/COO THAC - ex resp. recherche clinique INSERM - Promotion 2020



Les programmes d'accompagnement RISE du CNRS et de Incuballiance, l'incubateur technologique du cluster Paris Saclay, m'ont paru beaucoup trop généralistes et pas adaptés à la poursuite de mon projet jusqu'au bout cad vers le lit du patient. J'avais besoin de culture entrepreneuriale, non pas pour être CEO moi-même, ce n'est pas mon métier, mais pour mieux accompagner mon CEO.... Mais une culture entrepreneuriale très spécifique liée aux sciences de la vie et de la santé. C'est exactement ce que la formation LS-Lead m'a apporté, en plus des concepts et outils nécessaires pour construire la feuille de route de mon entreprise.

J'ai ainsi gagné en assurance face à mes interlocuteurs en particulier les investisseurs. Mais ce qui a encore plus de valeur à mes yeux, c'est le sentiment d'appartenance à une communauté, l'accès à un réseau de mentors et d'experts sur qui je sais que je peux compter, et au final le sentiment d'appartenir à une grande famille solidaire et amicale, pour décupler mes chances de réaliser avec succès ce qui est devenu mon projet de vie au fil des années, vaincre l'HTAP. Si LS-LEAD n'existait pas il faudrait l'inventer !

Sylvia Cohen Kaminsky – Directrice de recherche au CNRS – Promotion 2020

Bénéficiez de la Communauté LS LEAD :

Au travers de la communauté LS LEAD formée d'anciens d'élèves et de ses experts, LS LEAD facilite l'accès à de nombreux contacts et organismes performants de l'écosystème des Sciences de la Vie pour aider ses membres à penser et gérer leurs projets, leurs créations d'entreprises, leurs développements de carrières, leurs missions, leurs droits, et les accès aux marchés.

Les liens de solidarité et d'amitié initiés au sein de la communauté permettront à chacun de trouver un climat d'écoute et de bienveillance nécessaire au développement de l'innovation et de la prise de risques des nouveaux entrepreneurs. LS LEAD réunit une fois par an sur une journée ses anciens élèves et ses experts pour faciliter les échanges et les opportunités.



Modalités d'inscription :

Les inscriptions ou les demandes de devis se font par courriel : contact@lslead.com

Réservez votre place à l'avance, les formations sont payables à l'inscription avec les tarifs suivants :

Une journée de 8 heures = 450€ HT.

Plus de 5 jours = 15 % de réduction



Plus de 10 jours = 20 % de réduction

Plus de 15 jours = 25 % de réduction

Le coût total de la formation complète est de 6.900€ HT

Les demandes de devis sont à faire : contact@lslead.com

Accessibilité aux personnes handicapées :

LS LEAD en tant qu'organisme de formation a la responsabilité d'adopter des pratiques non-discriminantes pour favoriser un égal accès aux savoirs pour tous. LS LEAD met tout en œuvre pour identifier en quoi le contexte de formation peut constituer "une barrière" pouvant faire obstacle au parcours d'une personne en situation de handicap. LS LEAD essaie de mettre en place des solutions et des moyens organisationnels, techniques et humains pour permettre à toute personne en situation de handicap d'avoir la possibilité de bénéficier pleinement de l'action formation. Cette recherche de solutions se fait en accord avec le stagiaire concerné.

Indicateurs de résultats :

La modalité d'examen est la soutenance de son projet personnel devant le jury LS LEAD. Deux présentations de 3 et de 10 minutes sont suivies de 40 minutes de défense avec les membres du Jury.

LS LEAD organise chaque décembre une session d'examen pour l'obtention du Certificat de réussite à la formation Life Sciences Leadership School pour les stagiaires ayant participé à au moins 25 des 40 journées de formation.

En 2022, 3 personnes se sont présentées à l'examen avec un taux de réussite de 100%.

En 2021, 7 personnes se sont présentées à l'examen avec un taux de réussite de 100%.

En 2020, 4 personnes se sont présentées à l'examen avec un taux de réussite de 100%.

Quelques-uns de nos partenaires :

LS LEAD est un partenaire-fondateur du Consortium ONCOSTART <https://oncostart.fr/> qui est un consortium d'organisations qui ont choisi d'associer leurs forces et leurs réseaux pour soutenir l'entrepreneuriat français dans la lutte contre les cancers. Le collectif propose un continuum d'actions dédiées à la formation et l'accompagnement pour développer et nourrir une culture entrepreneuriale dans le domaine de la cancérologie. LS LEAD assure plus spécifiquement la partie Accès à la formation continue.





LS LEAD a des actions communes de formation avec des structures extérieures intéressées à la création d'entreprises dans le domaine de la santé. Quelques-unes sont listées ci-dessous.



Calendrier 2023 des formations et détails de leurs contenus

Plus de détails sur ces journées peuvent être obtenus sur demande auprès du Coordinateur de la journée. Chaque support de formation représente en général une centaine de slides.

1. Comment développer votre médicament: 26/01

- **Coordinateur:** Dr Grégoire Prevost
- **Enseignants :** Dr Grégoire Prévost et plusieurs experts professionnels de la thématique (Chercheurs, Développement préclinique, Affaires Réglementaires, Propriété intellectuelle, Entrepreneurs...)
- **Objectif :** Comprendre les étapes du développement d'un médicament pour les intégrer dans la stratégie de R&D de la société dans le secteur des Sciences de la Vie
- **Connaissances acquises :**
 - Les chiffres -Clés
 - L'impact de la réglementation dans le plan de développement des thérapies
 - L'impact du développement dans le business plan
 - L'impact de l'accès au marché sur le plan de développement
 - L'établissement du Target Product Profile (TPP) et la SWOT
 - Le rôle de la propriété intellectuelle
- **Experts :** Grégoire Prévost, Claire Verschelde, Sylvie Kahn

2. Quand et comment créer votre entreprise : 19/09

- **Coordinateur :** Willy Mathot
- **Enseignants :** Willy Mathot et un ou plusieurs experts professionnels de la thématique (Expert-comptable, commissaire aux comptes, avocat)
- **Objectif :** comprendre les règles juridiques, fiscales, sociales et comptables pour tracer son futur chemin de vie d'entrepreneur et déterminer quand et comment créer son entreprise
- **Connaissances acquises :**
 - Qui suis-je, où vais-je ; prise en compte de ma situation personnelle
 - Les critères du choix du point de vue juridique
 - Les critères du choix du point de vue fiscal
 - Les critères du choix du point de vue social
 - Les autres critères de choix
 - Premiers fondamentaux de comptabilité (bilan et compte de résultats)
 - Les premiers financements (dilutifs ou non dilutifs)

3. Comment piloter votre projet en sciences de la vie : 16/02

- **Coordinateur:** Dr Grégoire Prevost

- **Enseignants** : Dr Grégoire Prévost
- **Objectif** : Comprendre les motivations de la gestion de projet en Sciences de la Vie. Comprendre le rétroplanning lié à la durée de validité des brevets pour l'intégrer dans la réalisation du projet. Comprendre la gestion d'un projet dans la stratégie de R&D d'une société dans le secteur des Sciences de la Vie
- **Connaissances acquises** :
 - Les chiffres-Clés
 - L'impact de la propriété intellectuelle dans le plan de développement des thérapies
 - L'impact du business plan et du financement
 - Les rôles du Target Product Profile (TPP) et la SWOT
 - La valeur d'un projet au fil des étapes
- **Experts** : Grégoire Prévost, Axel Levier

4. Comprendre les passerelles public/privé dans l'innovation : 21/02

- **Coordinateur** : Willy Mathot
- **Enseignants** : Willy Mathot et un ou plusieurs experts professionnels de la thématique (Déontologue, membre de ministère, Directeur de valorisation, avocat)
- **Objectif** : comprendre les règles applicables à la mobilité inter sectorielle public-privé pour les chercheurs et enseignants-chercheurs, les ingénieurs et techniciens en cours de carrière pour choisir son futur chemin de vie
- **Connaissances acquises** :
 - Les objectifs du législateur
 - Déontologie et prévention des conflits d'intérêts
 - Les principes statutaires fondamentaux (interdictions et possibilités)
 - Le Cadre législatif actuel
 - Focus sur les positions administratives des agents
 - Mise en place des commissions de déontologie « ad hoc » et leurs fonctions
 - Les 3 dispositifs de la Loi PACTE en détails :
 - Rôle de l'agent dans la passation des contrats de recherche
 - Conditions préalables à la prise de participation au capital social
 - « En pratique » la commission au niveau des établissements
 - Les documents contractuels

5. Comment intégrer le réglementaire dans la stratégie développement : 02/03

- **Coordinateur** : Willy Mathot
- **Enseignants** : Dr Grégoire Prévost et un ou plusieurs experts professionnels de la thématique (Directeur des affaires réglementaires, Pharmacien Responsable, Directeur Qualité et/ou statisticien)
- **Objectif** : comprendre les règles juridiques et administratives applicables à la constitution, au dépôt et à l'évaluation par les autorités réglementaires d'un dossier de demande d'une autorisation de mise sur le

marché en Europe et en France (« AMM ») et aux USA (« NDA ») pour les intégrer dans la stratégie de R&D de la société.

- **Connaissances acquises :**
 - Les différentes procédures européennes (procédure centralisée, décentralisée, reconnaissance mutuelle, procédure nationale) et les produits auxquels elles s'appliquent
 - Paramètre techniques, économiques et sociétaux pris en compte par les autorités réglementaires pour déterminer le rapport bénéfice/risque du produit,
 - Eléments constitutifs d'un dossier d'enregistrement : (i) démonstration d'efficacité au regard des indications visées, du profil des patients et de la posologie recommandée, (ii) effets indésirables prévisibles et (iii) qualité chimique, biologique ou microbiologique du médicament (substance active et produit fini) ainsi que la qualité des procédés de fabrication.
 - Spécificités des médicaments génériques
 - Spécificités des vaccins
 - Spécificités des dispositifs médicaux
 - Délais des différentes procédures, étude comparative internationale
 - Meilleures pratiques de prise en compte des exigences administratives dans le process global du développement du produit
 - Critères de choix entre externalisation ou internalisation des ressources humaines compétentes pour piloter la mission réglementaire et qualité
 - Estimatifs de coût selon la nature du produit et l'indication recherchée

6. Pourquoi intégrer le « Market access » dans sa stratégie Partie I : 07/03

- **Coordinateur :** Willy Mathot
- **Enseignants :** Willy Mathot et un ou plusieurs experts professionnels de la thématique (Directeur des affaires économiques, consultant en Market access)
- **Objectif :** comprendre, pour les intégrer dans la stratégie de R&D de la société, les méthodes d'évaluation et de valorisation par les autorités réglementaires des apports thérapeutiques et sociétaux des produits de santé en Europe et aux USA pour en déterminer le prix de prise en charge par les organismes payeurs et l'accessibilité aux patients.
- **Connaissances acquises:**
 - Environnement économique des produits de santé
 - Financement et régulation des dépenses de santé
 - Rôles des institutions dans l'enregistrement et la détermination du prix d'un produit de santé
 - Market access du médicament
 - Market access des dispositifs médicaux
 - Market access des produits de santé spéciaux (vaccins, biosimilaires, e-santé, télémédecine...).
 - Etude de cas
 - Positionnement stratégique du produit de santé de la société dans l'environnement concurrentiel
 - Elaboration du business plan market access de la société
 - Communication de la stratégie market access aux investisseurs

7. Pourquoi intégrer le « Market access » dans sa stratégie -Partie II : 10/03

- **Coordinateur** : Willy Mathot
- **Enseignants** : Willy Mathot et un ou plusieurs experts professionnels de la thématique (Directeur des affaires économiques, consultant en Market access)
- **Objectif** : comprendre, pour les intégrer dans la stratégie de R&D de la société, les méthodes d'évaluation et de valorisation par les autorités réglementaires des apports thérapeutiques et sociétaux des produits de santé en Europe et aux USA pour en déterminer le prix de prise en charge par les organismes payeurs et l'accessibilité aux patients.
- **Connaissances acquises** :
 - Environnement économique des produits de santé
 - Financement et régulation des dépenses de santé
 - Rôles des institutions dans l'enregistrement et la détermination du prix d'un produit de santé
 - Market access du médicament
 - Market access des dispositifs médicaux
 - Market access des produits de santé spéciaux (vaccins, biosimilaires, e-santé, télémédecine...).
 - Etude de cas
 - Positionnement stratégique du produit de santé de la société dans l'environnement concurrentiel
 - Elaboration du business plan market access de la société
 - Communication de la stratégie market access aux investisseurs

8. Comment préparer votre business plan dans les sciences de la vie : 23/03

- **Coordinateur** : Fabrice Beauchêne
- **Enseignants** : Fabrice Beauchêne et un ou plusieurs experts professionnels de la thématique (Directeur des ventes, Directeur de la stratégie, consultant)
- **Objectif** : être capable de préparer un business plan pour emporter l'adhésion à son projet ou vendre ses produits ou sa société.
- **Connaissances acquises** :
 - Déterminer quoi et avec qui : le projet, l'équipe, l'ambition
 - Déterminer à qui : le marché, l'offre
 - Déterminer comment : R&D, commercial, production
 - Mise en œuvre : ressources, systèmes
 - Quand : planning
 - Intégrer l'ensemble des parties prenantes et des contraintes opérationnelles à court et long termes (Business Canvas)
 - Elaborer la partie prévisionnelle et financière du business plan
 - Présenter le business plan en appui de son argumentaire commercial
 - Evaluer la solidité d'un business plan déjà établi

9. Comment protéger ses innovations en Sciences de la Vie: 31/03

- **Coordinateur** : Willy Mathot
- **Enseignants** : Willy Mathot et un ou plusieurs experts professionnels de la thématique (Directeur de la propriété intellectuelle, agent de brevet, conseil en marque, avocat)
- **Objectif** : comprendre, pour améliorer sa stratégie de propriété intellectuelle, les différents outils pour protéger et valoriser ses innovations au mieux de ses intérêts.
- **Connaissances acquises** :
 - Protéger et valoriser ses innovations par le secret
 - Le rôle du contrat pour protéger, valoriser et exploiter ses innovations
 - Les modalités d'obtention et la protection accordée par les différents outils de propriété intellectuelle (brevet, dessins et modèles, droit d'auteur, marque)
 - Les coûts associés à l'enregistrement et la maintenance de propriété intellectuelle
 - Notion de dépendance, conséquences sur la valeur de votre société
 - Notion de contrefaçon, conséquences sur la valeur de votre société
 - Les différentes méthodes d'exploitation de la propriété intellectuelle (exploitation directe ou indirecte)
 - Attaquer et se défendre en contrefaçon, prise en compte des différents droits applicables
 - Rôle de la veille concurrentielle

10. Connaitre l'écosystème des sciences de la vie : 05/04

- **Coordinateur** : Willy Mathot
- **Enseignants** : Willy Mathot et un ou plusieurs experts professionnels de la thématique (Président d'association de patients, Directeur de SATT, d'incubateur, membre de ministère, Directeur de BPI France, Président du groupe G5, investisseurs)
- **Objectif** : comprendre la multiplicité des acteurs pour les naviguer au mieux de ses intérêts.
- **Connaissances acquises** :
 - Les acteurs politiques et les groupes de pression (patients, industrie, ...)
 - Les acteurs de régulation
 - Les acteurs liés à la recherche publique
 - Les acteurs assurant la prise en charge et les soins
 - Les acteurs d'accompagnement au service des sociétés et des startups pour les guider dans leur parcours de création et de développement d'innovations
 - Les acteurs de financement

11. Comment développer votre dispositif médical : 11/04

- **Coordinateur** : Sylvie Kahn
- **Enseignants** : Sylvie Kahn, et un ou plusieurs experts professionnels de la thématique (Directeur des affaires réglementaires, Pharmacien Responsable, Directeur Qualité et/ou statisticien)

- **Objectif** : Comprendre les étapes du développement d'un dispositif médical pour les intégrer dans la stratégie de R&D de la société dans le secteur des Sciences de la Vie
- **Connaissances acquises** :
 - Les chiffres -Clés
 - Les différentes classes de dispositif médical
 - Le marquage CE
 - Les études requises
 - La nouvelle réglementation

12. Comment protéger ses intérêts par le contrat : 13/04

- **Coordinateur** : Willy Mathot
- **Enseignants** : Willy Mathot et un ou plusieurs experts professionnels de la thématique (Avocat, juriste d'entreprise, gestionnaire d'alliance, négociateur)
- **Objectif** : comprendre l'importance des contrats dans la valeur des sociétés et les fondamentaux du droit des obligations en France et dans le cadre de relations internationales.
- **Connaissances acquises** :
 - Le contrat créateur de valeur
 - Fondamentaux du droit des obligations en France et vision internationale
 - Généralités sur le contrat
 - Initiation au droit de la concurrence (pratiques restrictives de concurrence)
 - Initiation aux règles applicable en matière de relations avec les professionnels de santé
 - Spécificités de l'accord de confidentialité, éléments variables
 - Spécificités de l'accord de transfert de matière, éléments variables
 - Spécificités de l'accord de prestation de services, éléments variables
 - Spécificités de l'accord de consultant, éléments variables

13. Comment maîtriser les meilleures techniques de négociation : 20/04

- **Coordinateur** : Willy Mathot
- **Enseignants** : Willy Mathot et un ou plusieurs experts professionnels de la thématique (consultant en négociation, avocat, CEO de biotech ou Medtech)
- **Objectif** : Maîtriser les meilleures techniques de négociation
- **Connaissances acquises** :
 - Les 8 étapes clés de la négociation
 - Le rôle des protagonistes
 - Proposition et contre-propositions
 - Reformulation
 - Le BATNA
 - Exercices pratiques

14. Comment réaliser la première levée de fonds (seed et séries A) : 21/04

- **Coordinateur** : Willy Mathot
- **Enseignants** : Willy Mathot et un ou plusieurs experts professionnels de la thématique (business angel, gerant de fonds d'investissement, avocat)
- **Objectif** : Comprendre les modalités de réalisation des financements dilutifs pour préserver au mieux sa participation au capital
- **Connaissances acquises** :
 - Notion de « love money »
 - Rôle des business angels
 - Rôle des fonds d'investissement
 - Modalités de réalisation de l'opération
 - Impact dilutif
 - Notions d'actions de préférence
 - Notions de base sur le Pacte d'actionnaires

15. Comprendre le fonctionnement des sociétés des Sciences de la Vie : 10/05

- **Coordinateur** : Willy Mathot
- **Enseignants** : Willy Mathot et un ou plusieurs experts professionnels de la thématique (avocat, CEO de Biotech ou Medtech)
- **Objectif** : comprendre les fondamentaux du droit des sociétés pour les diriger correctement
- **Connaissances acquises** :
 - Notion de personnalité morale distincte de ses actionnaires
 - Notion de capital (juridique et comptable)
 - Notion de capitaux propres
 - Statuts et pacte d'actionnaires
 - Les différentes formes de valeurs mobilières
 - Les instruments de fidélisation des salariés et dirigeants
 - Les organes de gouvernance

16. Comment gérer les relations avec les actionnaires investisseurs : 12/05

- **Coordinateur** : Willy Mathot
- **Enseignants** : Willy Mathot et un ou plusieurs experts professionnels de la thématique (gérants de fonds d'investissement, CEO de Biotech ou Medtech, avocat)
- **Objectif** : comprendre et gérer les relations entre la société, son Président, son conseil d'administration et ses actionnaires investisseurs
- **Connaissances acquises** :

- Le marché de la santé et le rôle des investisseurs en Europe, aux USA, au Japon et en Chine
- Notion de capital risque (gouvernance et stratégie des fonds d'investissement)
- L'accompagnement stratégique par le fonds d'investissement
- Le reporting régulier par le Président aux investisseurs sur la marche de la société
- L'importance de la transparence
- Gestion des conflits

17. Comprendre la comptabilité et savoir gérer son cash : 16/05

- **Coordinateur** : Willy Mathot
- **Enseignants** : Willy Mathot et un ou plusieurs experts professionnels de la thématique (Expert-comptable, Directeur financier, Commissaire aux comptes)
- **Objectif** : Comprendre les fondamentaux de la comptabilité pour piloter l'entreprise et sa trésorerie
- **Connaissances acquises** :
 - Le Bilan, actif et passif
 - Le compte de résultat
 - La génération du chiffre d'affaires
 - Le plan de trésorerie
 - Elaboration du business plan financier
 - Principaux indicateurs financiers

18. Comment élaborer son marketing en sciences de la vie : 24/05

- **Coordinateur** : Fabrice Beauchêne
- **Objectif** : Piloter la stratégie marketing et la communication de l'entreprise sur l'ensemble des supports physiques et digitaux. Optimiser la visibilité de son entreprise et générer des ventes ou des relations à forte valeur. Maîtriser les points clés des campagnes promotionnelles et l'analyse les résultats obtenus pour réajuster sa stratégie. Gérer le budget marketing digital de son Entreprise
- **Connaissances acquises** :
 - Analyser une problématique et un parcours client
 - Analyser un marché, le ciblage, identifier son marché « nombre de patients aujourd'hui et plus tard »
 - Construire un discours de marque
 - Élaborer des recommandations stratégiques
 - Intégrer et défendre sa stratégie marketing dans l'environnement réglementaire de la santé
 - Proposer un plan opérationnel
 - Déployer, piloter et coordonner des opérations de marketing
 - Piloter l'analyse des données et l'amélioration continue
- **Experts** : Arlette Petitjean, Emmanuelle Nuris-Souquet

19. Partage d'expérience de créateurs d'entreprises en Sciences de la Vie : 25/05

- **Coordinateur:** Willy Mathot
- **Enseignants :** un ou plusieurs experts professionnels de la thématique (CEO de Biotech ou Medtech)
- **Objectif :** bénéficier de l'expérience de créateurs d'entreprises en sciences de la vie
- **Connaissances acquises :**
 - Echange avec des Présidents de Biotech ou Medtech
 - Réseau

20. Comment négocier sa prise de licence (in licensing) : 01/06

- **Coordinateur:** Willy Mathot
- **Enseignants :** Willy Mathot et un ou plusieurs experts professionnels de la thématique (Responsable de business development de Biotech ou Medtech, responsable de transferts de technologie des organismes de valorisation d'institutions académiques, avocat d'affaires en sciences de la vie)
- **Objectif :** Comprendre les contraintes des organismes académiques pour négocier un bon accord de prise de licence de propriété intellectuelle
- **Connaissances acquises:**
 - Le positionnement des institutions académiques dans l'écosystème de santé
 - Les contraintes et la stratégie des institutions académiques
 - Le rôle des Sociétés Anonymes de Transfert de Technologie
 - L'objet de la licence
 - Les conditions économiques de la licence
 - Techniques de négociation
 - Etude de cas

21. Préparation au Pitch Gagnant – Part I : 15/06

- **Coordinateur:** Dr Grégoire Prévost
- **Enseignants :** Dr Grégoire Prévost, Willy Mathot, Sylvie Kahn, Fabrice Beauchêne et un plusieurs des experts intervenants à la formation
- **Objectif :** s'entraîner à la présentation en 3 et 10 minutes de son business aux investisseurs ou jury scientifiques en vue de l'obtention d'un financement ou d'un prix assorti d'une bourse ou d'une subvention.
- **Connaissances acquises:**
 - Amélioration de la présentation par le partage avec les autres participants et les enseignants.

22. Motivation, Efficacité et Performance: 21/06

- **Coordinateur:** Willy Mathot

- **Enseignants** : Willy Mathot et un ou plusieurs experts professionnels de la thématique (Responsable des ressources humaines, Manager d'entreprises en sciences de la vie)
- **Objectif** : Comprendre les moteurs de l'implication personnelle en entreprise des Sciences de la Vie. Comprendre l'évaluation des performances
- **Connaissances acquises** :
 - Gérer la motivation personnelle
 - Gérer la motivation des équipes
 - Identifier la solitude du chef
 - Soigner la qualité des recrutements
 - Gérer la pérennité des équipes
 - Prévenir les conflits
 - Gérer le conflit
- **Experts** : Marc Caron et Alain Haut

23. Comment préparer et maîtriser sa communication : 05/07

- **Coordinateur** : Dr Grégoire Prévost
- **Enseignants** : Dr Grégoire Prévost et plusieurs experts professionnels de la thématique (Responsable de la communication dans un groupe de haute technologie multiculturel)
- **Objectif** : Comprendre l'intérêt et les limites de la communication. Comprendre la notion Emetteur-Récepteur. Améliorer sa prise de parole en public
- **Connaissances acquises** :
 - Les chiffres -Clés
 - Savoir évaluer l'intérêt de la communication
 - Comprendre les attentes de l'audience
 - Savoir préparer sa communication
 - Gérer les supports de sa communication
 - Préparation au Pitch d'investisseurs dans le format 10 minutes
- **Experts** : Jules Grandsire

24. Questions ouvertes des stagiaires: 12/07

- **Coordinateur** : Willy Mathot
- **Enseignants** : Willy Mathot, Grégoire Prévost, Sylvie Kahn, Fabrice Beauchêne et un ou plusieurs des intervenants à la formation
- **Objectif** : Permettre aux participants de réviser tout sujet abordé précédemment ou interrogation de toute nature concernant son projet de vie.
- **Connaissances acquises** : Renforcement des acquis selon les questions posées

25. Comment négocier ses accords de développement : 05/09

- **Coordinateur** : Willy Mathot
- **Enseignants** : Willy Mathot et un ou plusieurs experts professionnels de la thématique (Avocat, juriste d'entreprise, responsable du développement, CEO de biotech ou Medtech)
- **Objectif** : Maîtriser les enjeux de la réalisation conjointe d'activité de développement
- **Connaissances acquises** :
 - Notion de « background » et de « foreground »
 - Structure du programme de développement
 - Types de collaboration
 - Piloter le process de partenariat
 - Répartition de la propriété intellectuelle
 - Répartition du droit d'usage et d'exploitation
 - Analyse de cas pratiques

26. Comment négocier ses accords de fabrication : 06/09

- **Coordinateur** : Willy Mathot
- **Enseignants** : Willy Mathot et un ou plusieurs experts professionnels de la thématique (CEO de site industriel, Directeur des affaires industrielles, avocat d'affaires en sciences de la vie)
- **Objectif** : Identifier et garantir les risques liés au développement de process industriel et à la fabrication des produits de santé
- **Connaissances acquises** :
 - Le positionnement des CDMO dans l'écosystème
 - Les stratégies et les risques structurels liés à l'activité de CDMO
 - L'activité de développement de process industriel
 - L'activité de fabricant et de façonnier
 - La contractualisation des relations
 - Le partage de la responsabilité et des risques

27. Comment réaliser les séries B et suivantes : 13/09

- **Coordinateur** : Willy Mathot
- **Enseignants** : Willy Mathot et un ou plusieurs experts professionnels de la thématique (Leveur de fonds, gérant de fonds d'investissement, avocat)
- **Objectif** : Comprendre les mécanismes complexes des séries B pour piloter au mieux le financement de son entreprise
- **Connaissances acquises** :
 - Le rôle du Président et du leveur de fonds
 - Le rôle des investisseurs existants et des nouveaux investisseurs,

- Mode de fonctionnement des fonds d'investissement
- Modalités de réalisation de l'opération
- Notion des mécanismes de relation (« ratchet »)
- Actions de préférence et waterfall (niveau avancé)
- Etude d'un contrat d'investissement

28. Comprendre le pacte d'actionnaires : 22/09

- **Coordinateur** : Willy Mathot
- **Enseignants** : Willy Mathot et un ou plusieurs experts professionnels de la thématique (Avocat en droit des sociétés et en droit social, CEO de Biotech ou Medtech)
- **Objectif** : Comprendre les principes de base du pacte d'actionnaire pour défendre au mieux ses intérêts en qualité de fondateur ou dirigeant de société
- **Connaissances acquises** :
 - A quel moment accepter un pacte d'actionnaire
 - Interrelation entre les statuts et le pacte d'actionnaires
 - Les principales dispositions d'un pacte d'actionnaires (théorie et étude de cas)
 - Dispositifs de « bad leaver »

29. Comment éviter les ennuis en droit social : 27/09

- **Coordinateur** : Willy Mathot
- **Enseignants** : Willy Mathot et un ou plusieurs experts professionnels de la thématique (Avocat en droit social, Directeur des ressources humaines)
- **Objectif** : Comprendre les principes de base du droit social pour entretenir des relations de travail efficaces
- **Connaissances acquises** :
 - Code du travail, Conventions collectives, Accords d'entreprise, Contrat de travail, Usages, Jurisprudence (caractère rétroactif)
 - Contrat à durée déterminée ou indéterminée
 - Exécution du contrat de travail (rémunération, maladie ..., temps de travail, congés, télétravail, risques psycho sociaux)
 - Rupture du contrat de travail
 - Contentieux en droit social

30. Partage d'expériences de créateurs d'entreprises des Sciences de la Vie : 04/10

- **Coordinateur** : Willy Mathot
- **Enseignants** : un ou plusieurs experts professionnels de la thématique (CEO de Biotech ou Medtech)
- **Objectif** : bénéficier de l'expérience de créateurs d'entreprises en sciences de la vie

- **Connaissances acquises :**
 - Echange avec des Présidents de Biotech ou Medtech
 - Réseau professionnel

31. **Connaître les différentes formes de financements des entreprises : 12/10**

- **Coordinateur :** Willy Mathot
- **Enseignants :** Willy Mathot et un ou plusieurs experts professionnels de la thématique (Commissaire aux comptes, gérant de fond de dette, gérant de fonds d'investissement, responsable d'investissement chez BPI France, avocat)
- **Objectif :** connaître les financements existants pour bénéficier du meilleur mix financier et identifier les principaux acteurs du financement de l'innovation
- **Connaissances acquises :**
 - Notion de chiffre d'affaires
 - Rôles des différents acteurs de la chaîne de financement
 - Panorama des différentes formes de financement
 - Financement en private equity
 - Financement en dettes
 - Corporate venture
 - Financements non dilutifs : aides et subventions
 - Autres financements non dilutifs : JEI, CIR, CII, CICO
 - Financement late stage : l'IPO

32. **Comment négocier sa concession de licence (out licensing) : 20/10**

- **Coordinateur :** Willy Mathot
- **Enseignants :** Willy Mathot et un ou plusieurs experts professionnels de la thématique (Directeur du Business Development de l'industrie pharmaceutique, avocat)
- **Objectif :** Optimiser les termes économiques et juridiques de la concession de licence de ses produits à une big pharma
- **Connaissances acquises :**
 - Données chiffrées sur le outlicensing mondial
 - Le positionnement stratégique des big pharma en matière de R&D
 - Les relations entre les big pharma et les sociétés innovantes
 - Déterminer la valeur de votre produit
 - Exclusivité ou non
 - Techniques de négociation
 - Concept de valeur nette présente
 - Structuration financière de l'opération

- Analyse d'un contrat de licence

33. Comment gérer prospection et appels d'offres : 25/10

- **Coordinateur:** Sylvie Kahn
- **Enseignants :** Sylvie Kahn
- **Objectif :** Comprendre les mécanismes de la prospection commerciale. Connaître les différentes techniques de vente. Comprendre les appels d'offres. Connaître les différents acronymes : NDA, RFI, RFP, Bid Meeting
- **Connaissances acquises :**
 - Les différentes techniques de vente
 - Comment rédiger un script d'appel téléphonique
 - Comment répondre à un appel d'offres
 - Rédiger un RFI et un RFP
 - Savoir analyser des réponses à un appel d'offres

34. Comment gérer ses alliances dans les sciences de la vie : 08/11

- **Coordinateur :** Dr Grégoire Prevost
- **Enseignants :** Dr Grégoire Prévost et plusieurs experts professionnels de la thématique (Alliance Manager, Spécialiste des cultures internationales, Avocat d'Affaires en Sciences de la Vie, ...).
- **Objectif :** Comprendre la gestion des relations humaines et techniques après la signature d'un contrat entre des partenaires des Sciences de la Vie.
- **Connaissances acquises :**
 - Prise de conscience de l'impact des différences culturelles dans le monde pharmaceutique
 - Spécificités du métier de Alliance Manager dans l'environnement pharmaceutique
 - Rôle stratégique du contrat d'Affaires pour la période Après-signature des parties dans l'environnement concurrentiel des compagnies pharmaceutiques et des fonds d'investissements

35. Découvrir les opportunités en Chine : 16/11

- **Coordinateur:** Dr Grégoire Prévost
- **Enseignants :** Dr Grégoire Prévost et plusieurs experts professionnels de la thématique (Professeurs des Universités chinoises et françaises, Représentant de l'Ambassade de France, Entrepreneur franco-chinois...)
- **Objectif :** Comprendre, pour les intégrer dans la stratégie de R&D de la société, les avantages et les limites d'une expatriation en Chine pour établir une société dans le secteur des Sciences de la Vie
- **Connaissances acquises :**

- Les chiffres -Clés
- L'impact de l'environnement économique et culturel en Chine
- Nouveaux modes d'accompagnements proposés par la Chine et la France
- Comprendre les interactions entre les systèmes de formation en France et en Chine
- **Experts** : Grégoire Prévost, Dr Guillaume Zagury, Professeur Jin Feng Liu, Professeur Sylvain Fisson.

36. Comment développer votre médicament en thérapie cellulaire : 23/11

- **Coordinateur**: Dr Grégoire Prevost
- **Enseignants** : Dr Grégoire Prévost et plusieurs experts professionnels de la thématique (Chercheurs, Entrepreneurs...)
- **Objectif** : Comprendre, pour les intégrer dans la stratégie de R&D de la société, les avantages et les limites des approches cellulaires et tissulaires pour établir une société dans le secteur des Sciences de la Vie
- **Connaissances acquises** :
 - Les chiffres -Clés
 - L'impact de la réglementation dans le développement des thérapies cellulaire
 - L'impact de la production des thérapies cellulaires
 - Comprendre les modes de financements de thérapie cellulaires
- Experts : Gilles Lemaitre, Jean-Lou Rommet- Lemone

37. Comment développer votre médicament en oncologie : 30/11

- **Coordinateur**: Dr Grégoire Prévost
- **Enseignants** : Dr Grégoire Prévost et plusieurs experts professionnels de la thématique (Médecin Anatomopathologiste, Spécialistes des modèles de cancer, Toxicologue, Consultant en Développement pharmaceutique,)
- **Objectif** : Comprendre, pour les intégrer dans la stratégie de R&D de la société, les méthodes d'évaluation des nouvelles molécules anticancers et les requis demandés par les acteurs de la valorisation et par les autorités réglementaires. Comprendre les limites des rapports Efficacité/Toxicité des apports thérapeutiques et sociétaux des produits de santé en Oncologie pour accélérer l'accessibilité aux patients.
- **Connaissances acquises** :
 - Les chiffres-Clés
 - Environnement économique des produits de santé en Oncologie
 - Impacts de l'augmentation de la segmentation des sous-types tumoraux
 - Nouveaux modèles expérimentaux liés aux nouvelles approches thérapeutiques
 - Spécificités du développement pharmaceutique en Oncologie
 - Positionnement stratégique du produit en Oncologie dans l'environnement concurrentiel des compagnies pharmaceutiques et des fonds d'investissements