



# Student Pole for Entrepreneurship – Tunisia Implementation, Challenges and Prospects

**Imen Ghelala & Walid Barhoumi**  
**ANETI & University of Carthage**

**PES and Entrepreneurship "A challenge for inclusive and sustainable economic  
development"  
February 2024**

# Status of the Student Entrepreneur – Tunisia

## GENESIS OF THE STUDENT ENTREPRENEUR STATUS OF TUNISIA

➤ Reflection since 2017/2018

➤ Publication of the Circular N°42/2019 of the 11/08/2019

➤ Official launch: 02/11/2020

➤ Deployment in two pilot universities: 2020/2021

➤ Deployment in 7 other universities in 2021/2022 and 2022/2023



Document titled "Circular N° 42/2019" from the Ministry of Higher Education and Scientific Research of Tunisia, dated 11/08/2019. The document is in French and Arabic. It details the implementation of the "Student-Entrepreneur" status, including the objectives, references, and the general framework. The document is signed by Slim Khalbous, Minister of Higher Education and Scientific Research.

**Document 1 (Left):** Circular N° 42/2019, dated 11/08/2019. It outlines the objectives, references, and general framework of the "Student-Entrepreneur" status. The document is signed by Slim Khalbous, Minister of Higher Education and Scientific Research.

**Document 2 (Right):** Official launch of the "Student-Entrepreneur" status, dated 02/11/2020. It details the implementation of the status, including the objectives, references, and the general framework. The document is signed by Slim Khalbous, Minister of Higher Education and Scientific Research.

# Status of the Student Entrepreneur – Tunisia

## WHAT IS A STUDENT ENTREPRENEUR STATUS (SEE)?

- Special status granted to students with innovative ideas or projects
- **Three** levels of the SEE according to the degree of maturity of the project (**not necessarily a cycle**) :
  - **Initiating** SEE (Idea)
  - **Innovative** SEE (« Business Plan »)
  - **Promoting** SEE (Startup created or in process of creation)
- The Student Entrepreneur Status lasts for **one year, renewable**



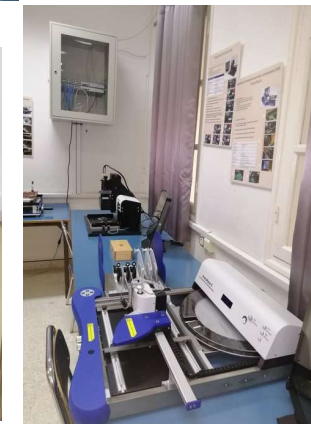
SPECIAL STATUS GRANTING ADVANTAGES TO STUDENTS WITH INNOVATIVE BUSINESS PROJECT IDEAS:



DURATION OF THE STATUS  
**1 YEAR RENEWABLE**

# Deployment of the SEE – Tunisia

## STUDENT POLE FOR ENTREPRENEURSHIP



# Deployment of the SEE – Tunisia

## PERSONALISED SUPPORT FOR THE STUDENT ENTREPRENEURS

- Personalised support and guidance from academic supervisors (referees) and professional supervisors (mentors)

**Referee – Profile:** A teacher ready to get involved and capable of guiding the implementation of the projects (training course of the instructors, duplication among Student Entrepreneurs)

➔ Academic network centered around common **Competency Framework** and **support programme**



PEEC Team



## Involvement of Support Resources - ANETI



- To ensure the support of Student Entrepreneurs within the pole and the monitoring of the progress of their projects;
- To lead information sessions and training sessions for the Student Entrepreneurs;
- Assist the PEEC team in managing the coworking space and developing the training plan for PEEC referees.



## PERSONALISED SUPPORT FOR THE STUDENT ENTREPRENEURS

Learning Agreement  
SEE

Positioning test  
(self + referee)

Mid-term  
evaluation  
Pitching Ver.  $\beta$

Final evaluation  
Pitching



DELIVRABLE	COMPETENCES	FORMATIONS (par délivrable/donné)
Délivrable Trans. : Profil Entrepreneur	C1 Développer ses aptitudes de communication (profiling, soft skills...) C2 Renforcer son networking (relationnel...) C3 Développer l'opportunité entrepreneuriale (créativité, faisabilité, besoin, opportunité...)	Techniques de Communications (Hanan Manai) Leadership Marketing de Soi
<b>INITIATEUR</b>		
Délivrable 1 : Business Model	C3 Développer l'opportunité entrepreneuriale (créativité, faisabilité, besoin, opportunité...) C4 Concevoir une proposition de valeur (value proposition canvas, business model...)	Design Thinking (management de l'innovation) Business Model (BMC/Social Lean...) selon le
Délivrable 2 : Etude Commerciale	C5. Elaborer le projet du plan d'affaires (étude du marché/technique...)	Etude Commerciale
Délivrable 3 : Etude Technique	C5. Elaborer le projet du plan d'affaires (étude du marché/technique...)	Business Plan
Délivrable 4 : Etude Juridique	C5. Elaborer le projet du plan d'affaires (étude du marché/technique...)	Etude Juridique
Délivrable 5 : Etude Financière	C5. Elaborer le projet du plan d'affaires (étude du marché/technique...)	Finance Entrepreneuriale
<b>Délivrable Final : Projet de Plan d'Affaires (Validation via Pitching)</b>		
<b>INNOVATEUR</b>		
DELIVRABLE	COMPETENCES	FORMATIONS (par délivrable/donné)
Délivrable Trans. : Plan du Projet	C1 Gérer le projet (dynamique temporelle, analyse stratégique, pilotage du lancement...) C2 Identifier l'impact du projet (COU, RSE...)	Management de Projet Outils et méthodes de résolution de problème Management du risque
Délivrable 1 : Plan de Communication	C2 Elaborer un plan de communication (interne et externe)	Stratégie marketing – Marketing digital Stratégie de communication
Délivrable 2 : Prototype	C3 Réaliser un prototype du produit ou du service C3 Analyser et tester le marché	Management de l'innovation
Délivrable 3 : Dossier Juridique	C4 Concevoir l'ingénierie juridique du projet	Formalités Juridiques (Houvem)
Délivrable 4 : Dossier Financier	C5 Formaliser le montage financier du projet (identifier...)	Montage Financier (Ettiani Bank)
<b>Délivrable Final : Dossier de Création</b>		

Séance N°	Objectifs	Séquences	Outils	Travail demandé pour la prochaine séance
1	- Etablir le contact - Exploration des attentes de l'étudiant entrepreneur - Etablir un climat de confiance	- Identification du niveau d'avancement de l'idée - Evaluation de la motivation de l'étudiant - Présentation du planning d'accompagnement - Explication de la démarche d'accompagnement	- Fiche d'évaluation des compétences - Planning des séances d'accompagnement - Fiche de la séance	- Etude sectorielle/Collecte d'informations - Value proposition Canvas
2-	- Structurer l'idée du projet	- Examen de l'étude sectorielle/informations - Examen du PEST/SWOT (facultatif) - Identification du problème - Présentation de la solution - Description des segments clients (persona) - Valider le Value proposition	- PEST - SWOT - PERSONA - Fiche de la séance	BMC
3-	- Finaliser le BMC (et/ou le lean canvas)	- Compléter et valider les rubriques du BMC/lean canvas	- BMC/lean canvas - Fiche de la séance	
4	- Elaborer l'étude de marché	- Rappel des parties du plan d'affaires - Rappel des rubriques de l'étude de marché - Choisir une technique d'étude de marché : qualitatif, quantitatif, focus groupe, enquête par questionnaire... - Explication de la conceptualisation des hypothèses de base (pour le CA)	- Modèle du plan d'affaires - Modèle de l'étude de marché - Fiche de la séance	- Collecte des données sur le marché : recherche documentaire et à travers l'enquête - L'étude de marché
5	- Elaborer l'étude de marché	- Compilation des données collectées (recherches documentaires & enquête); - La stratégie marketing - Validation de l'étude de marché	- Les rubriques de l'étude de marché - Fiche de la séance	- Description du processus de production - Délimitation des besoins en équipements (Recherche de devis)
6	L'étude technique	- Validation des hypothèses de marché - Examen du Processus de fabrication	- Modèle du processus de	- Déterminer le coût de l'investissement

Support Sessions

Training (optional/mandatory) - Evaluation

# Deployment of the SEE – Tunisia

## Retour Expérience (Exemple : Cohorte 3)

**163 submitted projects**

**147 eligible projects**

**106 accepted projects**



**318 students candidates**

**212 students entrepreneurs (SE) with status**

**29 SE**

**185 SE L1: initiative status**

**18 SE L2: innovative status**

**9 SE L3: promotive status**

212 Student Entrepreneurs (20 establishments – BMD and Ing.)



212 Students Entrepreneurs (SNEE)



106 projects









Thank you for your attention

[www.ucar.rnu.tn/peec](http://www.ucar.rnu.tn/peec)

[www.facebook.com/PEECarthage](https://www.facebook.com/PEECarthage)

[www.twitter.com/PEECarthage](https://www.twitter.com/PEECarthage)

[www.instagram.com/insidethepeec](https://www.instagram.com/insidethepeec)

[www.linkedin.com/company/pole-etudiant-entrepreneur-de-carthage/](https://www.linkedin.com/company/pole-etudiant-entrepreneur-de-carthage/)