

CURRICULUM VITAE

Nom : SAWADOGO

Prénom (s) : Karim

Date et lieu de naissance : 31/12/1979 à Ipala/Burkina Faso

Sexe : Masculin

Nationalité : Burkinabè

Qualité /titre : Expert en économie verte et changement climatique

Tel : +22670184596/78 01 49 13 **Email :** karimsawadgo@gmail.com



Formations

Etudes universitaires ou professionnelles supérieures

Ecoles/ Universités/ Institut Période	Diplômes ou titres obtenus
Université Ouaga 1 Pr Joseph Ki Zerbo 2011-2012	Master International en Innovation et Développement en milieu rural
Institut Africain de professionnalisation en Management 2008-2009	Licence Professionnelle en Management de Projet
Centre de Formation des Formateurs d'Agriculteurs de Farako-Ba 2005-2007	Diplôme d'études Supérieur en Formation des Jeunes Agriculteur

Certificats / attestations de formation

Thème de la formation (Durée/ Date)	Prestataire
Economie de l'environnement et gestion des ressources naturelles (Mars 2021)	Université Senghor d'Alexandrie
Comprendre et analyser les enjeux et les actions du développement durable (Février 2021)	Université Senghor d'Alexandrie
Planification, suivi évaluation des projets et programmes 08 au 10 Juin 2016	Cabinet international d'étude et de renforcement de capacités
Sécurité alimentaire (Janvier 2011)	Programme de formation CE/FAO
Méthode d'analyse des chaînes de valeur agricole 05 au 15 Juin 2011	International Fertilizer Development Center (IFDC) -
Lutte phytosanitaire en agro écologie (Juin 2008 Dédougou)	Ministère de l'Agriculture
Gestion intégrée de fertilité des sols (Juin 2008)	Ministère de l'Agriculture

Langues

Aptitude linguistique (5 = **excellent** ; 4 = **bien** ; 3 = **moyen** ; 1 = **rudimentaire**)

Langues	Lu	Parlé	Ecrit
Français	5	5	5
Anglais	3	3	3
Mooré	4	5	1

PROFIL PROFESSIONNEL

Expert chevronné (plus de 15 ans d'expérience) spécialisé dans le développement du secteur privé rural et le financement de l'innovation agricole. Expert en **gestion de mécanismes de subvention (guichets de financement)** et en **accompagnement de PME/Coopératives** pour la structuration de chaînes de valeur. Fortes compétences en coaching entrepreneurial, élaboration de business plans et résilience climatique.

DOMAINES D'EXPERTISE

- **Gestion de Subventions :** Conception de cahiers des charges, sélection, contractualisation et suivi de fonds (SGF, fonds startup, fonds de garantie).
- **Business Development :** Coaching de PME, élaboration de plans d'affaires, analyse de marchés et mise en relation commerciale (matchmaking).
- **Développement Agricole :** Expertise pointue en chaînes de valeur, agroécologie et mécanismes de finance rurale (warrantage, micro-leasing).
- **Gestion de Projet :** Planification, suivi-évaluation (S&E), rapportage technique et financier.

Expériences professionnelles

Postes	Description de l'emploi /mission
Expert en Economie verte et changement climatique Agence luxembourgeoise pour la coopération au développement (LuxDev) 16 Aout 2023 à – 31 Décembre 2025 <u>Personnes de référence</u> Alain.penelon@luxdev.lu	Résumé de rôle • Pilotage d'un portefeuille d'activités orienté résultats, incluant la conception et la gestion de guichets d'appels à projets/subventions pour des PME, l'accompagnement technique et le suivi de l'exécution déléguée/contractualisée. • Facilitation multi-acteurs pour créer des coalitions d'intérêts, renforcer les capacités des opérateurs privés et favoriser l'appropriation des résultats, avec une attention transversale au genre et à l'inclusion. Réalisations et responsabilités clés 1. Gestion d'une facilité de petites subventions (SGF) • Conception et mise en place de guichets : critères d'éligibilité, procédures de candidature, mécanismes d'évaluation, protocoles de décaissement, et cadres de conformité. • Coordination du cycle complet : lancement des appels, instruction des dossiers, sélection et contractualisation, décaissements, contrôle d'usage des fonds et vérifications terrain. • Suivi de performance et redevabilité : bases de données de traçabilité, rapports périodiques, évaluations ex-post incluant l'impact économique et environnemental ; capitalisation des leçons pour optimiser les mécanismes de subventionnement. 2. Accompagnement des PME et renforcement des capacités • Formation et coaching : élaboration de plans d'affaires, gestion d'entreprise, structuration financière et développement commercial ; appui à la professionnalisation (transformation, conditionnement, qualité). • Appui à des fonds d'innovation et à des micro-subventions en amont pour accélérer l'investissement des PME créatrices d'emplois. • Organisation de masterclass, ateliers et sessions de réseautage pour le partage de pratiques et l'accélération commerciale. 3. Structuration des chaînes de valeur et analyse de marché • Cartographie des acteurs, gouvernance et segments prioritaires des chaînes de valeur (expérience transférable des PFNL vers horticulture : qualité, normes, stockage, transport, commercialisation). • Appui aux cadres réglementaires et à la normalisation (qualité, certification/labellisation) et mise en place de dispositifs de collecte de données sectorielles. • Analyses de marché et du paysage concurrentiel pour orienter les stratégies commerciales et le positionnement produits. 4. Développement de partenariats et facilitation B2B • Identification et animation de partenariats avec coopératives, ONG, institutions financières, centres de recherche et acheteurs.

	• Matchmaking ciblé PME–acheteurs–distributeurs pour aboutir à des contrats/accords commerciaux et à l'accès à des expertises et financements. • Facilitation de coalitions avec la finance inclusive, l'investissement d'impact et, le cas échéant, la finance carbone. 5. Inclusion, genre et emplois verts • Intégration systématique du genre dans les guichets et les activités d'appui. • Actions d'inclusion économique (ex. dispositifs générateurs de revenus et d'économies d'énergie) auprès de populations vulnérables, en coordination avec les acteurs du Nexus humanitaire–développement–paix. 6. Démarrage, clôture et gestion de l'information • Appui au démarrage : programmation opérationnelle, planification, mobilisation d'expertises, préparation des ateliers de lancement. • Clôture : plans de transfert, passation avec autorités nationales, diligences administratives/financières. • Suivi-évaluation et reporting: rapports techniques et financiers, documentation et capitalisation (supports, notes de synthèse, articles), contribution à la communication des résultats. Compétences mises en avant • Conception/gestion de facilités de subventions et fonds d'innovation pour PME. • Formation/coaching en plan d'affaires et gestion d'entreprise. • Connaissance des dynamiques de chaînes de valeur agricoles et des enjeux logistiques (stockage/transport) et commerciaux. • Analyse de données de marché et mesure d'impact ; outils de gestion de projet et S&E. • Travail en équipe pluridisciplinaire, coordination multi-acteurs et déplacements terrains fréquents. • Français professionnel ; collaboration avec partenaires internationaux.
Coordonnateur Alliance pour l'Agroécologie en Afrique de l'Ouest <u>Personnes de référence</u> Ibrahim Coulibaly Président de la PAFO, ROPA et 3AO +223 66 76 11 26 i_ibracoul@yahoo.fr	Animation/Communication : • Animer la plateforme de communication de 3AO : donner l'impulsion/ l'enthousiasme ; fédérer et appuyer les responsables des actions de la feuille de route tout en analysant leurs besoins (outil : Slack) ; • Mettre en relation différents acteurs et stimuler l'apprentissage mutuel ; • Envoyer une newsletter bimensuelle qui comportera i) des informations sur les initiatives et leurs résultats (susceptibles d'inspirer les autres membres à s'impliquer), ii) une version actualisée du calendrier des événements clefs, iii) les noms des nouveaux membres (outil : MailChimp) ; • Accentuer la visibilité de la plateforme et du réseau : communiquer et présenter 3AO dans différents foras (point focal/ambassadeur de l'alliance) ; • Participer au développement d'outils de communication (ex. réseaux sociaux, Site Internet, etc.) ; • Organiser des réunions périodiques entre les membres de l'alliance aux niveaux national et sous-régional ; • Organiser des événements d'envergure pour accroître la visibilité des actions de l'Alliance. Suivi/Coordination : • Participer au suivi trimestriel des initiatives de la feuille de route ;

Novembre 2021 au 15 Aout 2023	• Informer le comité de pilotage sur l'avancée des initiatives ; • Mettre régulièrement à jour le plan d'action évolutif ; • Élaborer chaque année, un Plan de Travail et Budget Annuel (PTBA) ; • Elaboration de rapports techniques périodiques. Secrétariat/Administration : • Répondre aux demandes d'information et d'adhésions sur la boîte mail de 3AO ; • Créer/mettre à jour différents documents et bases de données ; • Planifier et organiser les réunions du COPIL (rédiger l'agenda de travail et les procès-verbaux). Recherche de financements : • Participer à la recherche de financements pour i) le secrétariat de 3AO, et ii) les initiatives du plan d'action contingentes à l'apport de fonds.
Coordonnateur Juin - Novembre 2021 International Fertilizer Development (IFDC) <u>Personnes de référence</u> Adodo ABALO Aabalo@ifdc.org +226 56508371	<i>Leadership sur le partenariat agrobusiness :</i> • Assurer le leadership dans toutes les activités de 2PATM-BF dans le pays, conformément à la vision globale du PACTE, de 2SCALE et IFDC. • Assurer le leadership dans l'élaboration de la stratégie et la prise de décision liée au projet dans les zones de mise en œuvre (par exemple, réflexion et entente avec les acteurs sur les activités d'appui au respect des engagements commerciaux entre l'acheteur et les vendeurs, les liens et partenariats financiers favorables au bon fonctionnement des partenaires commerciaux, etc.). • Diriger l'identification des opportunités de mobilisation additionnelles de ressources financières au profit des partenaires et les entreprises majeures de l'agro-industrie soucieuses de mettre en place une stratégie collaborative profitable à l'initiative de contractualisation, la communication et les analyses de marché, ainsi que la sélection d'idées commerciales alignées sur les objectifs de des partenaires principaux du 2PATM-BF. • Développer et entretenir de bonnes relations de travail avec les autorités locales, les partenaires techniques et financiers publics et privés dans le pays, les agro-entreprises partenaires de l'acheteur, d'autres acteurs internationaux et leaders dans les secteurs complémentaires à celui de maïs. • Développer des synergies avec d'autres projets/initiatives du PACTE et de l'IFDC, en particulier le projet 2SCALE, et avec d'autres programmes dans le pays <i>Gestion technique et agenda d'exécution</i> • Prendre le devant dans l'élaboration des plans de travail, des budgets et des plans spécifiques au projet et le rendre visible à travers le PTBS. • S'assurer que tous les objectifs et livrables des indicateurs du projet sont atteints dans le projet. • En étroite collaboration avec le spécialiste du suivi et de l'évaluation du projet, coordonner la mise en œuvre du Plan de suivi et d'évaluation de la performance (PMEP) dans le projet. • Coordonner toutes les étapes de la contractualisation entre l'acheteur et les vendeurs, c'est-à-dire, depuis l'expression des besoins, à la facilitation des intrants, à l'application des bonnes pratiques agricoles, y compris les activités post-

récoltes, la livraison et le paiement des volumes de maïs respectant les critères de satisfaction de l'acheteur et autres acteurs clés du système de contractualisation. Celles-ci incluent, mais ne sont pas limitées à :

- Identification et formation de manière transparente des animateurs endogènes et de leurs organisations de producteurs (OP) de base sur les questions pertinentes liées à la formation de pôles d'entreprise agricoles (PEA) et au développement de chaînes de valeur autour de maïs avec l'acheteur principal.
- Appui à la conception et à la mise à jour des plans agricoles saisonniers favorables à la mise en place d'un système de contractualisation entre les vendeurs et l'acheteur principal.
- Facilitation des liens en amont ou en aval entre les acteurs des PEA, l'acheteur principal et leurs partenaires nationales, régionales et multinationales.
- Analyse des marchés, des performances des PEA des diverses zones de production de maïs cibles du projet.
- S'assurer que les considérations liées au genre et à l'environnement sont incluses dans toutes les activités du projet dans le pays.
- En étroite collaboration avec les experts thématiques de 2SCALE dans le pays, mettre en œuvre des activités sur diverses préoccupations thématiques, telles que :
- Identification, promotion et diffusion de technologies, pratiques et modèles économiques innovants à tous les niveaux de la chaîne de valeur de maïs.
- Assistance aux entrepreneurs (acheteur, vendeurs et autres partenaires clés) dans l'élaboration de plans d'affaires bancables et dans leur soumission aux institutions financières.
- Facilitation de l'apprentissage des bonnes pratiques agricoles aux exploitants agricoles, en collaboration avec la spécialiste en agroécologie, par la mise en œuvre d'activités de parcelles d'apprentissage (par exemple, pratiques de gestion de la fertilité des sols - GIFS) et contribution au développement de réseaux endogènes d'apprentissage.
- Mettre en place un mécanisme de gouvernance niveau PEA et niveau partenarial et assurer leur fonctionnement avec le projet de manière efficace et fluide, afin qu'il ajoute de la valeur à la mise en œuvre du projet.
- Initier et surveiller les protocoles d'accord et autres accords de partenariat avec les parties locales chaque fois que nécessaire.
- Rédiger et soumettre des documents succincts sur le progrès des indicateurs et autres rapports ou notes techniques (y compris textes et images) dans le strict respect des délais retenus avec le PACTE.
- Documenter les leçons apprises, les partager dans des rapports et les intégrer dans les activités ultérieures du projet.
- Co-superviser l'intervention des autres collègues telles que la spécialiste en agroécologie et la responsable de suivi-évaluation lors de leur intervention dans le projet 2PATM-BF.

Communication et sensibilisation

- Collaborer avec les spécialistes de communication de 2SCALE et IFDC, l'équipe de gestion et d'autres collègues au besoin pour développer du matériel de sensibilisation.

	• Être proactif en suggérant le développement d'histoires de réussite, d'études de cas et d'autres documents de relations publiques, et fournissez aux spécialistes de communication toutes les données et informations nécessaires a des publications intéressantes sur les réalisations du projet. • S'assurer de la production et disponibilité des images de bonne qualité avec des légendes claires pour mettre en évidence les principales réalisations et activités des bénéficiaires dans le projet. • Représenter le projet lors d'événements nationaux pertinents. Finances et administration • Initier, développer au besoin et suivre les accords de service conformément aux procédures de subvention du PACTE et de l'IFDC. • Élaborer des budgets d'activité chaque fois que nécessaire et en conformité avec les politiques, réglementations et procédures du PACTE et de l'IFDC. • Surveiller les dépenses par rapport aux budgets disponibles pour les activités et les opérations dans le projet et veiller à la conformité des dépenses avec le budget approuvé par le PACTE et le superviseur hiérarchique, enfin éviter à la fois les dépenses insuffisantes et les dépenses excessives. • Préparer les demandes de fonds mensuelles dans le strict respect des délais de IFDC (en relation avec la NAFO) et PACTE (en relation avec le PTBS).
Représentant Pays Adjoint Du 1er AVRIL 2019 à Juin 2021 <u>Personnes de référence</u> Giovanni Sartor Sartor@manitese.it	• Appuyer les coordinateurs des projets sur la mise en œuvre des activités, le suivi et l'évaluation : programme trimestriel/semestriel ; affinage des termes de référence (TDR) des études, des appels d'offres et des ateliers ; conception du dispositifs et outils de suivi-évaluation et outils standardisés entre les partenaires ; rapportage interne et bailleurs ; suivi des protocoles ; newsletter ; bilan ; processus qualité ; capitalisation ; etc. • Apporter une assistance à la planification ainsi que le contrôle de la mise en œuvre des mesures d'investissements physiques (réhabilitations de terres, Construction de magasin de conservation d'oignon) y compris la réception des travaux ; • Faciliter la mise en place des boutiques d'intrants agricoles, • Evaluer les besoins d'intrants des producteurs • Assurer la coordination de la formation technique et du renforcement des coopératives ; • Développer des approches, des outils techniques et méthodologiques et des modules ad hoc de formation et/ou d'ateliers nécessaires pour les différentes activités des composantes des projets • Assurer la représentation de Mani Tese auprès des bailleurs, partenaires • Participer à la recherche de financement • Contribuer au développement des stratégies sur l'entrepreneuriat agricole. • Faciliter le réseautage entre les acteurs • Travailler avec les Institutions de Microfinance pour l'accès aux financements • Faciliter le développement des systèmes de production agros écologique • Développer des services de communication et de stratégie marketing pour la promotion des produits éco bio

Coordonnateur 2014-2019 Mani Tese Salfo Ouedraogo Ouedraogo.salifo@yahoo.fr 70 35 33 08	• Accompagner la transformation et la commercialisation des produits, • Assurer la planification et la mise en œuvre des activités projets ; • Appuyer le suivi-évaluation des activités des projets ; • Etablir des liens de collaboration avec les partenaires du projet ; • Participer à la recherche de financement • Assurer l'élaboration des rapports • Appuyer la mise en place des coopératives agricoles • Assurer le diagnostic organisationnel et institutionnel des sociétés coopératives • Assurer la programmation technique et budgétaire des activités des coopératives ; • Renforcer les capacités des OP et structures partenaires dans la planification, • Accompagner les coopératives dans l'élaboration de plan d'action • Développer/mise à jour des modules de formation au profit des OP partenaires sur la production maraichère, la production du riz, la gestion des ressources naturelles, la gestion des fermes agro-écologique ; • Participer aux rencontres nationales sur l'agro écologie • Développer une stratégie pour la transition agro-écologique ; • En lien avec le marketing et la commercialisation • Faciliter l'accès aux marchés des produits agricoles des OP ; • Développer une stratégie marketing pour la promotion des produits • Contribuer à la réalisation des études de marché de légumes biologique • Faciliter la participation aux fora et rencontres nationaux, régionaux et internationaux pour assurer la promotion des produits maraichers. • Faciliter le développement du warrantage ; du micro-leasing ; le fond de garantie en collaboration avec les IMF
---	---

Publications:

Purdue Improved Cowpea Storage (PICS) Project Contribution to Women Participation in Cowpea Storage in the Sourou Province in Burkina Faso. Effective partnership building within multistakeholders innovation processes to improve rural livelihoods in sub-Saharan Africa – Insights from Burkina Faso.

ATTESTATION :

Je certifie que les renseignements ci-dessus rendent fidèlement compte de ma situation, de mes qualifications et de mon expérience.

