



**Aïcha Barro - Chargée de suivi de l'unité de transformation - CBS**



Toute juste diplômée d'un master dans le domaine de l'agroalimentaire, j'ai été recrutée par le CBS en tant que Chargée de suivi de l'unité de transformation. Au cours de ma formation, j'ai effectué un certain nombre de stages au cours desquels j'ai participé à l'organisation de foires, des conférences ou encore à des enquêtes nutritionnelles. Intégrer le projet « Transition agroécologique et consommer local » était pour moi l'occasion d'insérer le monde du travail dans le secteur que j'affectionnais le plus.

Je dois dire que la prise de poste n'a pas été aisée au début. Mon caractère réservée et mon âge ne facilitait pas de premier abord une prise de poste dans lequel assumer la gestion et la mobilisation d'un groupe de 20 femmes dont une grande part est plus âgées que moi. L'accompagnement du

Coordinateur et du reste de l'équipe du projet m'a permis de m'intégrer d'une part et l'apport théoriques et pratiques de l'intervention de Clarisse Kaboré, experte en transformation m'a permis de très vite maîtriser les différentes techniques et de m'approprier les différents outils de suivi.

Aujourd'hui, je suis épanouie tant au niveau personnel que professionnel. Mes aptitudes à m'exprimer en public et de mettre en œuvre mes décisions se sont décuplées. Non seulement j'ai acquis la gestion de l'unité de transformation mais en plus j'ai réussi à créer un groupe solidaire et uni au sein des femmes formatrices avec lesquelles une relation privilégiée s'est installée avec chacune d'entre elles.

Je suis fière de voir que l'unité de transformation a atteint son rythme de croisière, que les femmes maîtrisent les différentes techniques de transformation et que l'unité se fasse de plus en plus connaître au niveau local. Afin de favoriser les ventes, des actions permettant d'aller à la rencontre des populations ont été menées notamment la participation à la Foire Agroalimentaire de Koudougou. Des relations fortes ont pu émerger et je m'attacherai à poursuivre ses contacts, et plus largement à développer nos stratégies de ventes, de communication et de commercialisation des produits sur les mois à venir.