Microcrédit et changement social au Myanmar (Birmanie)

Grégoire Danel-Fédou, François Robinne

▶ **To cite this version:**

Grégoire Danel-Fédou, François Robinne. Microcrédit et changement social au Myanmar (Birmanie) : Une étude anthropologique et économique dans l'État Chin. [Rapport de recherche] GRET. 2007. halshs-01866999

HAL Id: halshs-01866999
https://shs.hal.science/halshs-01866999

Submitted on 24 Sep 2018

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Études et Travaux

en ligne n° 10

Grégoire Danel-Fédou et François Robinne

Microcrédit et changement social au Myanmar (Birmanie)

Une étude anthropologique et économique dans l'État Chin

LES ÉDITIONS DU GRET

Référence du document

Grégoire Danel-Fédou, François Robinne, 2007. Microcrédit et changement social au Myanmar (Birmanie). Une étude anthropologique et économique dans l'État Chin. Coll. Études et Travaux, série en ligne n°10, Éditions du Gret, www.gret.org, 2007, 156 p.

Auteurs

Grégoire Danel-Fédou est économiste, spécialisé dans la microfinance.

François Robinne est anthropologue au CNRS, spécialiste des relations interethniques et des processus de construction identitaire en Asie du Sud-Est et plus particulièrement au Myanmar.

Relecteur : Philippe Lavigne Delville, Directeur scientifique du Gret

Domaine (s) : Microfinance

Zones géographiques : Myanmar

Mots clefs : Institution de microfinance, microcrédit, changement social, développement économique, étude d'impacts

Mise en ligne : juillet 2007

Maquette couverture : Hélène Gay

Collection Études et travaux en ligne

Cette collection rassemble des textes qui présentent des travaux des intervenants du Gret (rapports de programmes de recherche, capitalisation sur des projets, études thématiques réalisées, points de débat, etc.).

Ces documents sont mis en ligne et téléchargeables gratuitement sur le site du Gret (rubrique « Ressources en ligne ») :

www.gret.org

Ils sont par ailleurs vendus sous forme imprimée, à la librairie du Gret (rubrique « publications »).

Contact : Éditions du Gret, edition@gret.org

Sommaire

REMERCIEMENTS 7
AVANT-PROPOS 8
DYNAMIQUES DU CHANGEMENT ET DE LA DIVERSITE 13
- **LE DIXIEME ANNIVERSAIRE D'UN SYSTEME DE CREDIT 13**
- **CHOIX METHODOLOGIQUES 14**
- **CONTRAINTES ET LIMITES 22**
- **DIVERSITE DES SITUATIONS ET CHANGEMENT GLOBAL 23**
- **ARTICULATION D'ENSEMBLE DU RAPPORT 25**
- **PRESENTATION DE L'IMF ET DE SES MEMBRES 27**

DYNAMIQUES DE LA CIRCULATION DES RICHESSES 34
- **LA REDISTRIBUTION DES RICHESSES COMME FONDEMENT DE L'ORGANISATION SOCIALE 35**
- **ACCUMULATION DES RICHESSES VERS LES ÉGLISES 42**
- **PERTE DE LA PROVISION VILLAGEOISE 48**
- **ACCES AU CREDIT VIA L'IMF ET RESTRUCTURATION DU FLUX MONETAIRE 50**
- **LA MULTIPLICATION DES OFFRES DE CREDIT : QUELLES REPERCUSSIONS ? 59**

DYNAMIQUES AGRAIRES ET ECONOMIQUES 67
- **UNE EVOLUTION TRES RECENTE DES PRATIQUES AGRAIRES 67**
- **LOCATION DE MAIN-D'ŒUVRE : SOURCE DE REVENUS ET MOTEUR DE LA MIGRATION 75**
- **DE L'AUTARCIE VIVRIERE A L'ECONOMIE MARCHANDE 84**
- **LA DIVERSIFICATION DES ACTIVITES COMMERCIALES 93**
- **UNE SITUATION ECONOMIQUE QUI S'AMELIORE 101**
- **LE ROLE DE L'IMF DANS LES STRATEGIES ECONOMIQUES DEVELOPPEES 108**
- **L'IMF COMME MOTEUR D'UNE DYNAMIQUE ECONOMIQUE NOUVELLE 117**

DYNAMIQUES DES HIERARCHIES SOCIALES 119
- **UNE SOCIETE QUI S'INDIVIDUALISE 119**
- **MOBILITE SOCIALE 129**

UNE METHODOLOGIE UNIQUE FACE A LA DIVERSITE DES MEMBRES 147

- **DES SITUATIONS ECONOMIQUES DIFFERENTES 147**
- **LES BIENFAITS DE L'APPROCHE UNIQUE 152**

REPERES BIBLIOGRAPHIQUES 177

Abréviations, sigles et acronymes

BCS	Block Credit Scheme (Caisse de quartier dans les bourgs)
CDRT	Community Development in Remote Townships
IL	Individual Loan
IMF	Institut de Microfinance
MFI	Microfinance
MKK	Kyat (monnaie officielle du Myanmar)
NL	Normal Loan
PL	Performance Loan
Pnud	Programme des Nations Unies pour le développement
SL	Special Loan
SRG	Self reliance Group
Unops	United Nations Office for Project Services
VCD	Video Compact Disc (lecteur)
VCS	Village Credit Scheme (Caisse Villageoise)

Remerciements

Les deux signataires de la présente étude tiennent en tout premier lieu à remercier Murielle Morisson, pour avoir rendu cette aventure possible, pour sa gentillesse et son dévouement, pour son hospitalité à toute épreuve.

Cette étude n'aurait pu se faire sans la diligence d'Ukte, Lai Uk Nawl pour l'état civil, directeur financier de l'IMF (Institution de microfinance) et directeur régional intérimaire de l'IMF, qui a assuré seul la traduction de plus de 400 heures d'entretiens, jonglant entre les dialectes et l'approximation de nos anglais. Membre de l'aventure depuis la première heure, il a une connaissance sans pareil des activités de l'IMF et des éléments qui ont encouragé ou forcé son évolution. Cette maîtrise, renforcée par l'expérience de crises passées, lui permet de défendre les fondamentaux de la méthodologie adoptée, tout en restant ouvert aux propositions et idées nouvelles.

De manière générale, les documents qui ont été mis en amont à notre disposition, le professionnalisme et la disponibilité des traducteurs, le support logistique mis en place par toute l'équipe ont été déterminants dans la qualité et la quantité des matériaux recueillis sur le terrain. Nos remerciements vont à tous les membres de l'équipe microfinance Chin (Chin MFI).

Enfin, qu'il nous soit permis ici de remercier toutes ces familles qui nous ont si chaleureusement accueillis, surpassant la surprise et l'inquiétude de voir deux étrangers s'intéresser à leur cadre de vie quotidienne pour nous raconter patiemment leur parcours. Nous pensons en particulier aux familles des dirigeants des caisses villageoises qui nous ont hébergés et nourris avec une générosité inégalable.

Avant-propos

I. ACCES AU CREDIT ET DYNAMIQUES DE CHANGEMENT SOCIAL

La recherche qui est restituée ici a pour objectif de comprendre l'influence d'une structure de microfinance dans une région enclavée du nord-est du Myanmar, l'État Chin. Depuis quinze ans, la microfinance a conquis ses lettres de noblesse. Fondée sur des crédits de petits montants et un principe de caution mutuelle au sein de groupes d'emprunteurs, elle permet de donner accès au crédit à des populations qui étaient exclues de l'accès à un crédit formel. C'est une des actions emblématiques de la lutte contre la pauvreté et un ensemble très riche d'expériences et de savoir-faire s'est constitué au travers des réussites et des échecs.

Pourtant, si de nombreuses études d'impact ont été menées, rares sont celles qui replacent l'offre de crédit et la façon dont les clients l'utilisent dans le contexte plus large des évolutions sociales et économiques de la zone concernée. La plupart d'entre elles relèvent des « suivis de clientèle », des études de satisfaction. Les études d'impact, y compris celles qui ont été réalisées au Gret jusqu'à présent, se centrent sur les usages du crédit pour les différents types de clients avec une approche semi-quantitative : en fonction des objectifs, il s'agit de préciser la clientèle touchée et les éventuels exclus, de savoir quelles sont les principales utilisations (au-delà des objectifs annoncés lors de l'emprunt), de mesurer quels sont les effets perçus par les clients, de mieux comprendre qui sont les non-clients et pourquoi certains anciens clients quittent le dispositif. Parfois, l'objectif est aussi de préciser les stratégies de recours au microcrédit dans les stratégies de gestion de la trésorerie familiale, par rapport à une « offre » préexistante (usuriers, commerçants faisant de l'avance sur récolte, entraide familiale ou de voisinage, etc.). Globalement, on se centre sur le crédit, ses usages, ses effets, avec le fait que la fongibilité du crédit (l'argent emprunté se fond dans la trésorerie familiale) rend difficile d'imputer tel effet au crédit lui-même. Les dynamiques économiques locales, les trajectoires des ménages emprunteurs même, restent souvent dans l'ombre. On lit des effets incontestables (une régulation des problèmes de trésorerie, des petites logiques d'accumulation, parfois des "*success stories*" construites au fil de la succession des crédits, parfois une baisse de la demande après quelques années) sans que les ressorts de ces effets soient véritablement mis en lumière.

L'étude d'impact restituée ici part d'un tout autre point de vue. Confiée à un anthropologue du CNRS, spécialiste du Myanmar (François Robinne) et un agroéconomiste spécialiste de la microfinance (Grégoire Danel-Fédou), elle vise à comprendre si, dans quel sens et par quels processus, l'accès à la microfinance a eu des impacts sur les dynamiques sociales et économiques en cours dans la région. Si les nombreux entretiens approfondis portent bien sur le crédit et ses usages, il s'agit avant tout de le replacer dans ces dynamiques, de comprendre les stratégies économiques familiales dans un contexte en profonde évolution, et le rôle qu'a eu l'accès au crédit dans les trajectoires familiales, dans la capacité différenciée des acteurs à saisir les opportunités. Il s'agit aussi de s'intéresser à la façon dont l'offre de crédit et l'organisation qu'elle suscite (les groupes de caution, les comités villageois de crédit) s'inscrivent dans des

rapports sociaux en évolution et contribuent à cette évolution. Il s'agit finalement de prendre au sérieux l'épaisseur du « contexte » et de se centrer sur la compréhension des dynamiques de changement en pays Chin dans sa diversité, pour resituer le crédit et le rôle qu'il joue. Cela ne signifie pas se désintéresser des usages du crédit, du fonctionnement des groupes ou des perceptions par les usagers, mais se donner les moyens de leur donner sens parce qu'on les replace dans les dynamiques d'ensemble.

II. LE MICROCREDIT COMME OUTIL POUR UNE INSERTION ECONOMIQUE INCLUSIVE, DANS UNE ECONOMIE LOCALE EN MUTATION

Le regard anthropologique et une perspective historique permettent de mesurer l'ampleur des processus de changement social qu'a connu le pays Chin depuis un siècle :

▷ monétarisation progressive de l'économie et développement de réseaux commerciaux et de migrations lointaines (le Mizoram, en Inde, de l'autre côté de la frontière, mais aussi la Malaisie) ;

▷ recomposition progressive des systèmes agraires avec apparition de terrasses de riz et de jardins dans une agriculture de défriche/brûlis, et mutation de l'élevage ;

▷ recomposition sociale avec la disparition de la chefferie et la fragilisation des réseaux claniques, les conversions au christianisme (aux christianismes devrait-on dire, tant la multiplication des Églises est notoire) entraînant une certaine individualisation des structures familiales et une recomposition des réseaux autour des Églises, ainsi que des évolutions significatives dans les flux de richesse et les modes de partage et de redistribution ;

▷ mise en place du régime politique birman et recomposition du pouvoir local.

Le tout fragilise l'autosuffisance alimentaire et recompose les différenciations sociales autour de l'économique : possession d'un troupeau, de jardins permanents, spécialisation dans le commerce à distance, pour les plus riches. Le dynamisme économique de cette région fortement enclavée est impressionnant.

Replacée dans ces dynamiques, l'offre de microcrédit, depuis 10 ans, apparaît avoir eu des impacts significatifs, en accompagnant ces évolutions et en donnant aux familles – à la grande majorité des familles – la possibilité d'en tirer parti. Elle n'a pas suscité la monétarisation de l'économie ni les mouvements migratoires, ni l'extension du commerce avec les villes voisines, ni la culture maraîchère. Mais elle les a significativement stimulés en permettant aux familles de mobiliser les moyens – même faibles – pour financer le départ du fils en migration, créer une boutique ou un jardin. Elle a en particulier profondément influé sur l'élevage en stimulant l'émergence et le développement d'un élevage porcin, base classique de la petite accumulation paysanne, à l'investissement adapté au montant du crédit. Chacune de ces activités, même modeste, a néanmoins un taux de rentabilité significatif et – migrations et commerce lointain à part – comporte relativement peu de risques. Les échecs existent, limités par le faible montant du prêt. La succession des crédits au fil du temps permet au minimum de stabiliser l'économie familiale, parfois de véritables "*success stories*", plus marquées, semble-t-il, chez ceux qui investissent dans les jardins ou le commerce que dans la migration. Un autre impact significatif du crédit est l'apprentissage d'un raisonnement économique, entre investissement, coût et rentabilité.

De ce point de vue, le crédit se révèle être un outil d'apprentissage d'une économie de marché, en permettant au plus grand nombre de trouver à s'y insérer (on retrouve ici une double « auto-exclusion » par le haut et par le bas, concernant en gros 20 % de la population) et d'en mieux maîtriser les mécanismes. Alors que les dynamiques économiques sont par essence différenciatrices, favorisant ceux qui sont déjà les mieux dotés, alors que les flux de richesses tendent à se concentrer dans des réseaux verticaux (les tributs à la chefferie, autrefois, la dîme pour les Églises aujourd'hui), le microcrédit introduit une dimension « horizontale » dans l'accès au capital, élargissant significativement le nombre de ceux qui peuvent bénéficier des opportunités économiques. Cela n'annule pas les inégalités, ni n'empêche pas les processus de différenciation, d'autant que la demande pour des crédits de montants plus élevés a amené l'IMF (Institution de microfinance) à créer récemment de nouveaux produits, d'un montant plus élevé et qui ne pourront que les renforcer. Mais au moins sont-ils moins liés aux dotations initiales des ménages et se font-ils sur une base non exclusive, chacun conservant un accès aux petits crédits et pouvant, s'il le fait avec succès, accéder à des crédits plus importants. Il se développerait ainsi une sorte de large « classe moyenne », aux frontières assez floues, dans une mobilité sociale ascendante et descendante assez forte.

L'impact sociopolitique quant à lui paraît plus limité : les responsables des caisses villageoises sont issus des mêmes groupes sociaux que les pasteurs des Églises ou les responsables politiques locaux, les femmes y sont très rares bien que représentant près de la moitié des emprunteurs.

Un autre résultat important tient à la caution solidaire et aux groupes. Un nombre significatif de ménages a effectivement connu des problèmes de remboursement sans que cela nuise à l'exceptionnel taux de remboursement à l'IMF. Mais ce sont un « crédit relais », l'entraide familiale, parfois la caisse villageoise qui se substituent à l'emprunteur défaillant, pas le groupe de garants. Constitués rapidement au moment de la distribution du crédit, non stables d'un cycle sur l'autre, ils ne jouent aucun rôle concret, ce qui interroge sur leur rôle et leur utilité. Par ailleurs, les nombreux cas de faux groupes qu'a connus l'IMF apparaissent après enquête sous un jour différent : il y a certes les personnes cherchant à cumuler les crédits et à contourner les règles, très contraignantes de ce point de vue (la diversification des produits financiers devrait permettre d'en réduire le nombre). Mais il y a aussi des besoins d'investissements collectifs non couverts pour capter l'eau et irriguer un ensemble de rizières, pour installer l'électricité et une partie des faux groupes tient à cela. Comment répondre à ces aspirations légitimes ?

Enfin, le constat que les villages tournés vers la migration profitent moins du crédit, que la diversification économique se fait avant tout par imitation « d'innovateurs précoces », que l'élevage de porcs ou de volaille est risqué d'un point de vue sanitaire dès que l'on veut le développer, incite à réfléchir à nouveau sur l'articulation entre développement agricole et crédit : s'il est clair que le crédit lié au sein d'un projet de développement agricole pose de nombreux problèmes, des actions de développement agricole aidant à structurer les filières et à diversifier les productions seraient très complémentaires de l'accès au crédit, et permettraient de faire des sauts d'échelle.

III. UNE RECHERCHE « BI-DISCIPLINAIRE », L'APPORT DE L'ANTHROPOLOGIE

De tels résultats tiennent au questionnement à la base de cette étude et à la façon dont elle a été menée. C'est bien le regard anthropologique qui permet, outre l'accent sur une analyse empirique à travers des entretiens approfondis, ce déplacement de regard qui replace le crédit dans les processus de changement, tant économiques que sociaux. Les recompositions des structures claniques, l'évolution des noms et ce que cela révèle de la disparition de la référence clanique, l'analyse des flux de richesse et de leurs recompositions, la compréhension de l'évolution des modes de redistribution et de l'évolution parallèle des réseaux sociaux : tout cela donne à l'analyse sa profondeur, conférant une signification plus forte aux phénomènes observés.

Proposer à un anthropologue du CNRS spécialiste des relations interethniques et n'ayant jamais travaillé sur des questions de développement, ni « sous contrat », et à un agroéconomiste spécialiste de la microfinance de travailler ensemble, était un pari. La greffe n'est pas sûre de prendre, l'un et l'autre ayant des objets habituels et des questionnements différents, des méthodes d'enquêtes différentes[1]. L'objectif n'était pourtant pas deux recherches différentes, produisant des analyses séparées et des résultats impossibles à articuler, mais bien d'un travail commun pour produire une analyse commune, faisant le lien entre les dynamiques sociales et politiques et le crédit.

Je tiens ici à remercier les auteurs pour l'ouverture et la curiosité dont ils ont fait preuve pour les questionnements de l'autre et en particulier François Robinne pour avoir accepté de « jouer le jeu » et de s'intéresser sérieusement à l'objet « crédit » : ce n'est pas le cas de tous les anthropologues « académiques » découvrant un objet « opérationnel » et il lui a fallu se retenir de consacrer trop de temps à ces magnifiques et passionnantes pierres gravées rappelant les hauts faits du clan (ce sera pour un prochain terrain !). Après quelques jours pour faire connaissance et s'ajuster mutuellement, l'équipe s'est vite mis d'accord sur sa démarche : travailler ensemble sur la majeure partie des entretiens pour construire une connaissance et des analyses communes. Le même accent mis sur l'enquête de terrain et les entretiens approfondis avec les acteurs locaux ont permis de dépasser les différences de questionnement et de construire les raisonnements permettant de faire les liens entre recompositions sociales et usages du crédit. Mi choisie, mi liée aux contraintes de calendrier et d'accès au terrain (pour la 3e étape), la construction de la démarche a été très cohérente avec la problématique :

▷ un premier terrain « d'immersion », où l'anthropologue travaille à comprendre le cadre et les dynamiques d'ensemble, mettant explicitement l'accent sur les questions classiques de l'anthropologue sans souci de lien avec le crédit : la parenté, la religion, les institutions, les changements économiques et agraires ;

▷ un second terrain commun, où tous les entretiens sont faits ensemble, centrés sur les trajectoires familiales et les usages du crédit, replacés dans ces dynamiques d'ensemble (et permettant de les approfondir) ;

▷ une troisième étape où l'économiste, fort de la connaissance globale des dynamiques de changement, approfondit les questions liées au crédit, ses modalités, ses impacts.

Il faut aussi souligner, à l'opposé des démarches « rapides » qui prétendent mettre en évidence l'impact en une journée de réunion collective par village, l'importance du travail de terrain et l'ampleur du matériau accumulé : quatre hommes.mois d'enquête très intensive, 400 h d'entretiens, plus de 120 entretiens approfondis en plus des diverses observations et discussions informelles. C'est à ce prix que, dans une zone peu étudiée où l'on ne peut se reposer sur la littérature, il est possible de produire une analyse si riche, si complète et si fine.

[1] Ajoutons que ni l'un ni l'autre ne connaissaient l'État Chin.

Espérons que cette étude, à travers son importance pour l'équipe de l'IMF, montrera l'utilité d'un tel regard sur l'impact de la microfinance et en suscitera d'autres de ce type, et au-delà, encouragera la mobilisation de l'anthropologie dans les études d'impact de projets de développement.

Ph. Lavigne Delville,
Directeur scientifique du Gret

Dynamiques du changement et de la diversité

I. LE DIXIEME ANNIVERSAIRE D'UN SYSTEME DE CREDIT

2005 marqua le dixième anniversaire de l'implantation d'un projet d'aide au développement du Gret dans l'État Chin du nord du Myanmar.

À première vue, les indicateurs de performances de l'Institution de Microfinance (IMF)[2] sont au beau fixe : portefeuille à risque très faible, croissance constante de l'encours de crédits, progression de la productivité des agents de crédits malgré l'éparpillement extrême des caisses villageoises, accroissement du résultat net et augmentation de l'autosuffisance financière en dépit d'une inflation soutenue (+ 30 % sur les 12 derniers mois). Ce premier constat mérite d'autant plus d'être souligné que le contexte dans lequel évolue l'IMF semble peu propice à des activités micro-financières : enclavement des villages et éclatement des caisses villageoises, grande pauvreté des villageois, faiblesse des activités marchandes et prédominance de l'agriculture vivrière, absence de culture économique et d'expérience du crédit avec ce qu'il implique de relation au risque. Ces chiffres semblent indiquer le caractère *a priori* positif de l'intervention de l'IMF dans les villages Chin : le crédit suscite l'intérêt et la demande pérenne se développe.

À l'occasion de ce dixième anniversaire, la direction scientifique du Gret à Paris et la responsable du projet à Hakha ont souhaité dresser un bilan qui ne relève pas du seul domaine économique, mais qui intègre les changements sociaux générés par l'accès à l'emprunt. C'est en ce sens que les signataires de cette étude d'impact ont été contactés : Grégoire Danel-Fédou du fait de sa formation en économie et en gestion et de son expérience au sein d'un bureau d'études spécialisé dans la microfinance, puis au Tchad à la direction d'une Institution de Microfinance, et François Robinne en tant qu'anthropologue, chargé de recherche au CNRS, spécialiste des relations interethniques et des processus de construction identitaire en Asie du Sud-Est et plus particulièrement au Myanmar.

Conformément aux termes de références initiaux définis par Murielle Morisson (2005), cette étude d'impact se fixe trois objectifs : préciser les usages qui sont faits du crédit, voir comment la réussite commerciale et financière de l'IMF se traduit en termes de développement économique pour les bénéficiaires, mesurer les changements sociaux dans les villages où elle opère. En aucun cas cette étude ne saurait donc être assimilée à une mission d'évaluation sur l'action menée depuis dix ans : il s'agit d'une étude d'impact consistant à mesurer les changements socio-économiques qu'entraîne dans son sillage le système de crédit.

[2] L'IMF est présentée page 23.

II. CHOIX METHODOLOGIQUES

1. Articulation de l'économique et du social

Notre ambition a été de tirer parti de l'opportunité pluridisciplinaire qui nous était offerte – une opportunité suffisamment rare dans l'univers des ONG pour être soulignée ici – en ne réduisant pas les dimensions économiques et sociales à la juxtaposition de deux approches complémentaires, à la manière d'un alignement de timbres-postes sur une enveloppe ; il s'est agi au contraire de tenter de concilier nos compétences respectives en un ensemble interactif. L'entreprise est ambitieuse et son succès dépendra de l'éclairage nouveau qu'en tireront ou non les principaux intéressés. Du fait du regard croisé porté sur ses activités dans l'État Chin du Myanmar, le Gret devrait être à même de capitaliser davantage sur l'expérience atypique que constitue le développement de la microfinance dans un environnement rural aussi enclavé que celui du Chin, et l'IMF devrait pouvoir se doter d'un outil de réflexion complémentaire à sa propre expertise et susceptible d'orienter sa méthodologie.

Un premier axe méthodologique a par conséquent été d'articuler d'emblée les deux dimensions quantitative et qualitative. En nous refusant d'extraire la partie du tout, c'est-à-dire l'économique de son contexte socioculturel, nous devrions éviter l'écueil qui consiste par exemple à attribuer la diversité des systèmes agraires aux seules contraintes écologiques en éludant la possibilité d'un choix : le déficit, en termes d'autosuffisance alimentaire et de dépendance accrue à l'égard des riziculteurs des basses terres, auquel a conduit le développement des terrasses, tend ainsi à montrer qu'il s'est agi là autant d'un choix de civilisation – supériorité supposée de l'irrigation sur la culture pluviale, du labour sur le brûlis, de l'araire sur la houe, du riz sur le maïs – que d'un objectif de rentabilité. Un second axe méthodologique consista à ne pas considérer l'IMF par elle-même et pour elle-même, c'est-à-dire à ne pas dissocier la dynamique générée par l'IMF du processus de changement global dans laquelle elle s'insère, qu'elle accompagne ou dont elle s'éloigne.

C'est dans cette dynamique du changement et des réseaux d'échanges que s'inscrit tout programme d'aide au développement. Avec tout ce que l'injection d'une nouvelle manne monétaire génère elle-même de transformations économiques, idéologiques et sociales, l'IMF est par définition un acteur du changement. Philippe Lavigne Delville (2002) l'a souligné, l'innovation perçue de l'extérieur comme une évidence peut localement faire l'objet d'un rejet. La valeur de la dette chez les Chin, qui engage collectivement la parentèle et non une relation d'individu à individu, participe sans doute de la décision de certains – le plus souvent des plus pauvres, mais pas exclusivement – de ne pas faire d'emprunt : si une compensation matrimoniale ou une dette ne pouvait être assumée, le débiteur encourait le risque de devenir esclave du créancier ou du donneur de femme (Head, 1955 : 44). Bien que la question ne se pose plus en terme d'esclavage, le risque de l'endettement n'est à l'évidence pas que financier. Sans doute est-ce en ce sens que doivent aussi s'expliquer les situations de crise auxquelles l'IMF fut parfois confrontée ; les difficultés rencontrées dans la région de Tedim prennent ainsi racine dans un espace politique, religieux, économique habitué aux extrêmes.

Si elles peuvent être à l'origine d'un rejet, les structures sociales peuvent à l'inverse s'avérer être un facteur d'intégration à l'innovation. Prenons l'exemple de l'élevage de porcs dans le

Chin : la raison immédiate pour laquelle l'activité s'est imposée partout où l'IMF s'est implantée tient d'abord et surtout à l'adéquation des coûts occasionnés avec les montants relativement faibles des emprunts proposés ; l'investissement dans l'élevage de porcs ne se serait sans doute pas avéré si attractif si, d'une part, la disparition des sacrifices chamaniques n'avait pas déplacé des mithans[3] aux porcs l'usage rituel qui en est fait et si, d'autre part, la distribution très codifiée de viande de porc n'était pas aujourd'hui comme autrefois un vecteur indispensable de construction du lien social. En milieu Chin, investir dans un porc revient certes à capitaliser un bien d'échange économique, mais c'est aussi se donner les moyens d'engranger du capital social ; c'est dans l'articulation de ces deux composantes que l'expression « ascenseur social » fait sens. Ainsi on se souviendra de cette bénéficiaire du village de Lungpi dont les trois premiers crédits lui ont permis tour à tour de tuer un porc pour le mariage de sa fille aînée, l'année suivante pour le mariage de son fils cadet, et enfin l'année suivante pour sceller l'accord de divorce conclu avec la famille de la femme de son premier fils.

2. Déroulement de la mission

Cette étude d'impact est le fruit de trois mois d'enquêtes intensives effectuées sur le terrain en juillet, puis d'octobre à décembre 2005. Bien que pour des raisons de disponibilité les enquêtes faites en binôme aient été limitées à quatre semaines, les dimensions économiques et sociales n'ont pas plus été dissociées en amont sur le terrain qu'elles ne le furent en aval, lors de la rédaction du présent rapport.

2.1 1er terrain : 7 Juillet - 21 Juillet 2005 : François Robinne. Compréhension de l'immersion de l'IMF dans le contexte socioculturel

L'enclavement de l'État Chin est d'abord dû à son éloignement géographique et à l'escarpement de son relief : les villages visités se situaient tous entre 1 200 et 2 000 mètres, et malgré une proximité à vol d'oiseau souvent trompeuse, plusieurs heures de marche séparent généralement deux villages à première vue voisins. Le rapport complexe que les autorités birmanes entretiennent avec les groupes non birmans et non bouddhistes contribue par ailleurs fortement à l'isolement des régions montagneuses situées à la périphérie de la plaine rizicole de l'Irrawaddy. Ces deux raisons expliquent que les travaux consacrés aux Chin sont pour la plupart antérieurs à la période militaire en place depuis 1962. Quatre types d'ouvrages sont à distinguer :

1. les rapports commandés par l'administration coloniale : l'ouvrage de Carey et Tuck (1896) qui est depuis quelque temps systématiquement réapproprié par les érudits locaux ; les cinq volumes de Scott et Hardiman (1900) qui sont un large panégyrique des hautes-terres du Myanmar ; ou encore Grierson dans son découpage ethnolinguistique ouvrant la voie à l'approche catégorielle (1904) ;

2. les monographies ethnographiques considérant chaque groupe et, au sein de celui-ci, chaque sphère du social, comme un isolat : N. Parry (1932) à propos des Lakhers, ou encore J. Shakespear (1955) à propos des Lushai (les Mizo du Mizoram indien) ;

[3] Le mithan ou gayal (mot hindi) est un bovin *(Bos frontalis)*, une espèce domestiquée du gaur *(Bos gaurus)*, proche du bison. En voie de disparition dans toute l'Asie du Sud-Est, il est devenu une espèce protégée en Inde et dans l'État Chin du Myanmar.

3. les ouvrages retraçant l'introduction du christianisme écrits par des missionnaires étrangers : Maung Shwe Wa (1963), R. Johnson (1988), A. Bareigts (2005) ou encore des « thèses en théologie » rédigées par des missionnaires Chin, tel que Mang Hope (1994) ;

4. très peu d'études donnent une portée théorique et sociologique à leur approche. Trois ouvrages d'anthropologie sociale font néanmoins toujours autorité : celui de Stevenson (1938) qui eut Malinowski pour maître à penser, celui de F.K Lehman (1963) qui s'inscrit dans la lignée de E. Leach, et celui d'A. Bareigts (1981) qui passa le diplôme de l'EHESS (École des Hautes Études en Sciences Sociales) à Paris sous la direction de L. Bernot. L'intérêt de l'ouvrage plus récent de L. Sakhong (2003) est essentiellement d'ordre historique.

Les sous-groupes Chin ne nous sont donc pas tout à fait inconnus, tout du moins pour ce qui concerne l'époque coloniale et les systèmes politiques et religieux préchrétiens. La fermeture des frontières depuis les années 1960, le développement de l'anthropologie sociale et les changements politiques, religieux et économiques opérés localement ces dernières décennies réduisent considérablement la portée de la connaissance que nous pouvons en avoir, ainsi que celle du processus de recomposition sociale engagé depuis lors. C'est dans cet environnement qu'est envisagé l'influence de l'IMF.

L'idée généralement admise, le plus souvent par les ethnologues, est qu'une bonne implantation d'entreprise – entreprise commerciale ou aide au développement – en milieu étranger nécessite au préalable une connaissance de la ou des sociétés locales. Bien qu'elle parte d'un bon sentiment, cette idée demande à être nuancée. L'implantation d'une institution de microfinance dans l'État Chin par le Gret le montre s'il le fallait : l'IMF a connu le développement que l'on sait (M. Morisson 2004) sans que soit posé l'arrière-plan sociologique et culturel. En revanche, si l'on tient compte du fait que l'introduction d'un système quel qu'il soit – idéologique, financier ou autre – induit nécessairement des changements dans la société, que ceux-ci soient quantitatifs (investissement familial, enrichissement personnel, etc.) ou qualitatifs (réseaux d'entraide, émergence d'une classe de leaders qui renforcent ou modifient les structures sociales, politiques ou religieuses 'traditionnelles'), alors il est tout à fait légitime de mener une étude d'impact sur les processus de recomposition sociale générés par la structure mise en place. Ce souci n'est pas partagé par tous et la démarche reste souvent au stade de l'intention ; le Gret a fait le choix de franchir le pas.

Nous situant par définition dans le changement, il aurait été de ce point de vue utile d'avoir un référent de base ; ce fut l'objectif fixé d'un commun accord à ce premier volet de la mission. Toutefois, les critères historiques ou sociologiques qui ont déterminé le choix des villages, celui des informateurs et l'orientation des interviews, ont de manière systématique été considérés suivant les activités de l'IMF, y compris lorsqu'elle était absente de tel ou tel village visité, comme cela fut le cas par exemple à Tual Zang. La nature des entretiens pouvait varier considérablement en fonction du domaine de connaissance des personnes interrogées ou de l'intérêt spécifique de tel ou tel site. Néanmoins, priorité fut donnée à la dynamique des réseaux d'entraide lors des travaux agraires, des réseaux claniques lors de rituels, des réseaux économiques en régions transfrontalières et, de manière générale, à la dynamique des réseaux d'échanges. Cette approche s'avéra déterminante à la compréhension de l'influence de l'IMF dans les stratégies individuelles et familiales et sur l'orientation à donner à la seconde phase des enquêtes menées en binôme.

2.2 2e terrain : 17 octobre - 11 novembre 2005 : Francois Robinne et Grégoire Danel-Fédou. Historiques communautaires, parcours de vie et suivi des projets d'emprunts

La durée moyenne des entretiens était de 2h30, certains pouvant approcher les quatre heures. La longueur des entretiens s'explique par la volonté commune de cerner dans un premier temps l'historique de chaque village dans les domaines politique, religieux, agricole et social avant d'envisager les parcours de vie, qui eux-mêmes précédaient les questions relatives à l'emprunt à proprement parler. Celui-ci était envisagé en termes de choix et de stratégies, et donc dans sa dimension diachronique et comparative. Aux questions portant sur le suivi de chaque cycle d'emprunt[4], sur le projet initial, sur l'usage des profits successifs ou les raisons des échecs, s'ajoutait un ensemble de questions portant sur le profil sociologique des emprunteurs, sur le choix des garants ainsi que sur les critères de sélection des responsables.

Le rythme des enquêtes dans chaque village visité fut intensif : de l'aube jusqu'à parfois des heures indues selon les canons de la société Chin, dont le rythme est calqué sur les travaux agraires, sur les offices religieux et, absence d'électricité aidant, sur la course du soleil. Sachant que le séjour dans chaque village était limité à une ou deux nuits, le nombre de six entretiens fut un maximum. Le plus souvent la visite d'un site historique d'importance – grotte, tombe, stèle funéraire – ou d'une personnalité locale – prophète, pasteur etc. – était associée à celle d'un lieu de production ou d'élevage.

2.3 3e terrain : 11 novembre - 8 décembre 2005 : Grégoire Danel-Fédou. Évolutions économiques villageoises et insertion du crédit dans les stratégies individuelles

Il s'est agi de profiter des premiers enseignements de la phase d'enquêtes réalisées en commun et de réaliser sur un échantillon plus vaste une série d'entretiens permettant de collecter des données quantitatives afin de vérifier différentes hypothèses concernant la conséquence de l'utilisation des crédits sur l'évolution des activités économiques au sein des villages et sur l'amélioration des situations familiales. Ces entretiens visaient à identifier les membres de l'IMF, à définir leurs profils socioéconomiques, à évaluer leurs patrimoines, à estimer leurs revenus annuels et l'évolution récente de ceux-ci, à comprendre leur stratégie économique et à discuter avec eux de leurs difficultés présentes comme de leurs projets futurs. En fonction de l'appartenance ou de la non-appartenance des personnes interrogées à la caisse villageoise, l'entretien revenait ensuite sur les crédits contractés (utilisation, remboursement, profit), sur la perception de l'IMF et sur les raisons pour lesquelles il était choisi de ne pas accéder à l'emprunt. Ces entretiens ont combiné questions quantitatives et questions ouvertes, permettant ainsi aux personnes interviewées de raconter leur propre parcours et à l'enquêteur de garder en vue les spécificités de chacun de ceux-ci.

Choix des villages

Un certain nombre de critères ont déterminé en amont le choix de la trentaine de villages visités au total :

– villages dans lesquels l'IMF est absente (Lungcawi) ou s'est retirée, soit parce que le nombre minimal imposé de quarante emprunteurs n'a pas ou plus été atteint (Tualzang, Laizo), soit parce que des problèmes de remboursements ont contraint l'IMF à arrêter au moins provisoirement ses activités (Sakta, Saizang, Mualbeem) ;

– villages à l'origine d'un flux migratoire – villages de départ (Sunthla, Taishon) et villages d'accueil (Lungpi) – car il est vite apparu que la dynamique migratoire est consubstantielle à l'organisation sociale ; depuis le milieu des années 1990, la multiplication des expatriations vers l'étranger en constitue le prolongement ;

[4] L'IMF et les cycles de crédit sont présentés page 132.

– villages marqués par des changements économiques importants liés à la spécialisation artisanale (tissage à Nabual, briqueteries à Laamzang), à la présence de rizières (Chunchung) ou au développement de jardins (Lungcawi, Phaizawl), au développement du commerce (Surkhua) ;

– villages ayant développé des échanges transfrontaliers (Saizang) ;

– villages présentant une importance historique (Mualbeem, Mangkheng, Taishon).

Des contraintes administratives réduisirent les possibilités de déplacements. Après avoir reçu l'aval des autorités ministérielles à Yangon[5], la liste des villages visités et le temps passé dans chaque village – de une à deux nuits – ne pouvaient plus être modifiés. Le choix des personnes rencontrées étant en revanche de notre seul ressort, nous disposions là d'une marge de manœuvre pour orienter nos enquêtes dans telle ou telle direction.

Choix des personnes enquêtées

Le choix des individus s'est fait de la façon suivante :

– personnalités politiques, religieuses, voire historiques (les anciens du village) incontournables ;

– acteurs économiques se démarquant par leurs pratiques innovantes, par la taille de leurs activités ou au contraire illustrant l'activité économique dominante du village ;

– bénéficiaires emblématiques, par leur succès ou échecs, choisis par les dirigeants du VCS (Caisse villageoise) ou recommandés par l'équipe de l'IMF ;

– visites à des familles choisies au hasard des rencontres et des disponibilités ;

– enfin et principalement, la lecture des tables dressées par l'équipe de l'IMF permit, dans chaque village où l'IMF était présente, de choisir les familles bénéficiaires du crédit et de cibler plus précisément les entretiens selon la nature et le degré de réussite du projet individuel.

Pour la troisième phase de l'enquête terrain, un échantillonnage a été réalisé au préalable : non membres, membres actifs et anciens membres. Les personnes interviewées se décomposent de la façon suivante :

Tableau 1 : Détail des entretiens menés lors des phases 2 et 3 de l'étude terrain

[5] Anciennement Rangoun.

Département	Village	Total entretiens	Entretiens qualitatifs	Échantillon quantitatif	Membres actifs	Anciens membres	Non membres
Falam	Sunthla	6	4	2	1	1	
Falam	Taishon	1	1	-			
Falam	Lungpi	8	3	5	3		2
Falam	Mangkeng	7	1	6	4	1	1
Falam	Phaizawl	9	2	7	7		
Falam	Bualkhua	13	2	11	10	1	
Falam	Simzawl	8	1	7	6	1	
Falam	Thanhniar	11	1	10	8	2	
Falam	Laizo	5	1	4		4	
Falam	Congthe	6	1	5	5		
Falam	Falam	3	3				
Hakha	Hniarlawn	8	2	6	6		
Hakha	Nabual	5	2	3	3		
Hakha	Sakta	8	4	4		3	1
Hakha	Surkhua	7	4	3	2	1	
Hakha	Zokhua	11	2	9	7	2	
Hakha	Cinkhua	13	1	12	10	2	
Hakha	Chuncung	19	6	13	8	3	2
Hakha	Zathal	8	2	6	5	1	
Hakha	Hakha	3	3				
Tedim	Saizang	5	3	2		1	1
Tedim	Mualbeem	8	5	3		1	2
Tedim	Tek Lui	3	1	2	1	1	
Tedim	Lamzam	4	2	2	2	.	
Tedim	Tedim	4	4	-		.	
	TOTAUX	**183**	**61**	**122**	**88**	**25**	**9**

Figure 1 : Carte générale du Myanmar

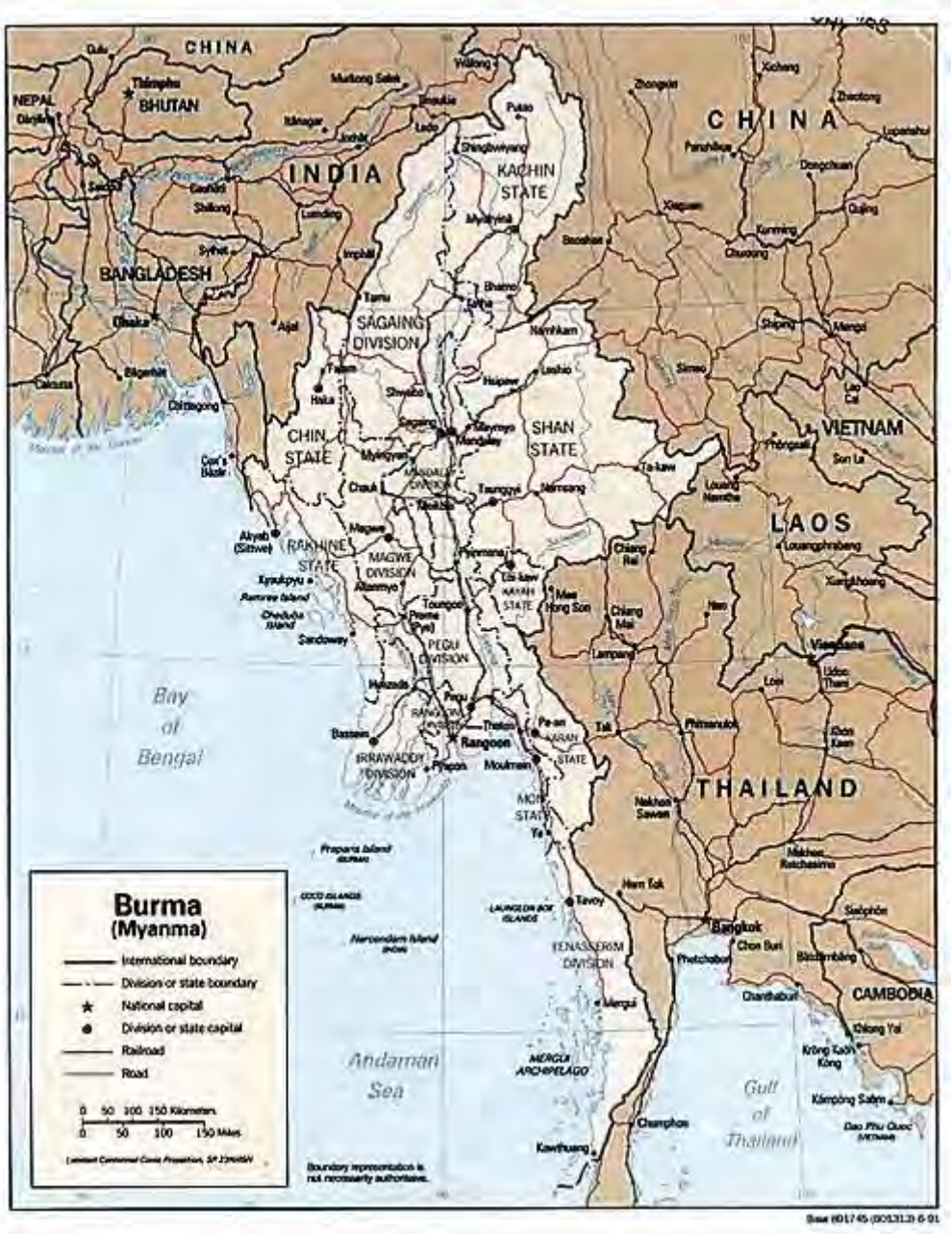
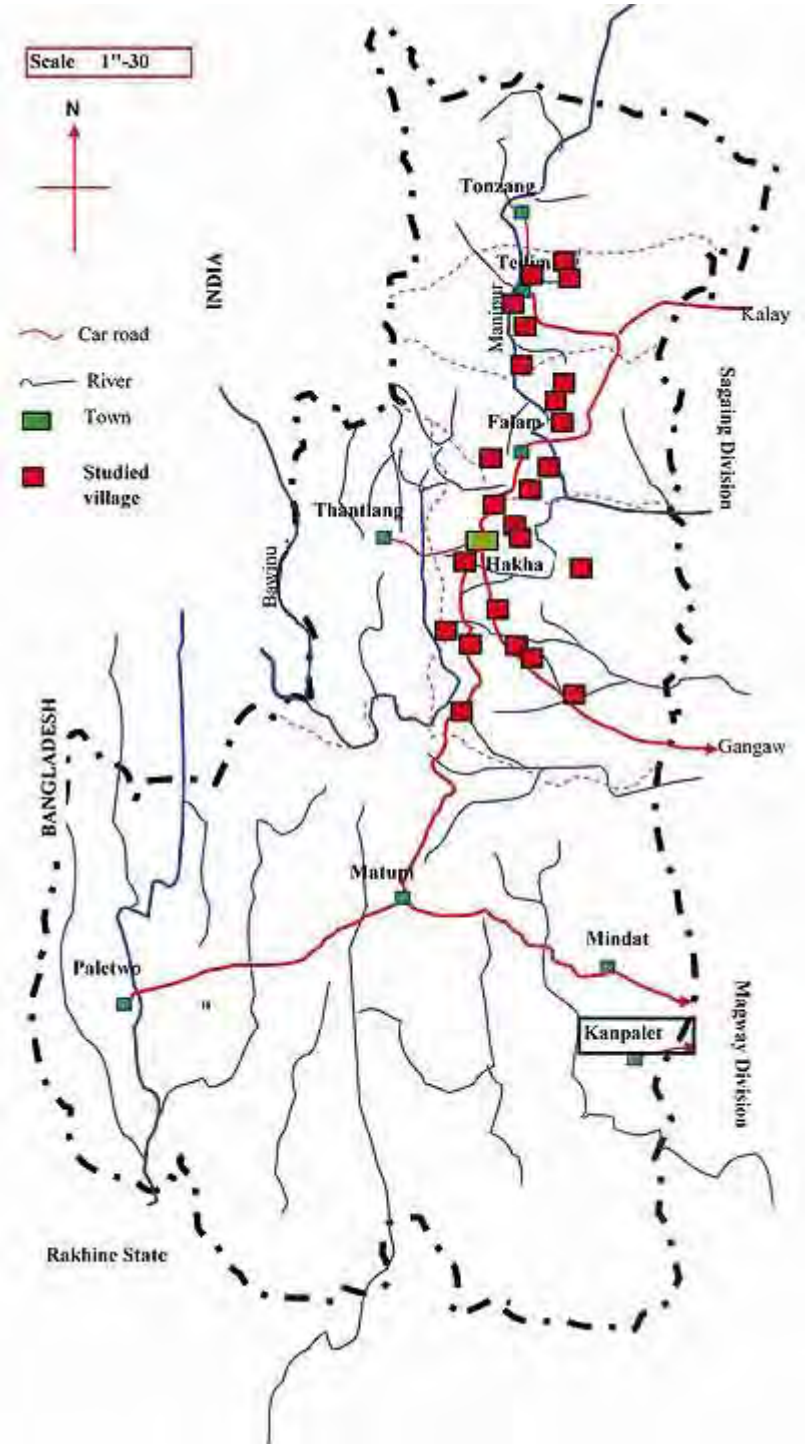


Figure 2 : État Chin et villages étudiés (Studied village)



III. CONTRAINTES ET LIMITES

1. Langue et transport, deux obstacles surmontés grâce à l'équipe

La traduction de l'anglais aux dialectes locaux (linguistiquement, le Chin appartient à la famille tibéto-birmane, mais les variantes – parfois mutuellement incompréhensibles – sont importantes d'un département voire d'un village à l'autre) et, dans certains cas, la gymnastique à trois temps de l'anglais en birman puis en dialecte local s'avère être une contrainte inévitable dans ce contexte linguistique d'une grande complexité.

Les conditions climatiques couplées à l'état précaire de certains axes routiers ont compliqué certains déplacements et étendu parfois considérablement leur durée.

2. Perception de la mission / syndrome Pnud[6]

Malgré nos explications en préambule à tout entretien, nous avons souvent été perçus comme contrôleurs du projet Gret ayant pouvoir de décision sur la poursuite ou l'arrêt des activités et pouvant modifier la méthodologie de crédit. Les enquêtes ont mis en évidence un amalgame important entre Pnud et Gret.

Dans le même sens, du fait de notre rattachement au Gret, nous avons dû parfois faire face à des villageois qui minimisaient leurs revenus et accentuaient leurs difficultés. Nous avons pu les déceler lorsque cette conduite entraînait des aberrations évidentes entre les informations collectées. Un village illustre parfaitement ce syndrome : Cinkhua, où les autorités ont systématiquement modifié les données économiques du village. Compte tenu du peu de temps passé dans chaque village ainsi que de l'absence d'autres sources d'informations, cela a pu entraîner un biais dans certains entretiens.

3. Discrétion sur des activités « clandestines »

Alors que l'IMF tente de promouvoir un modèle d'investissement productif et lutte contre les créations de faux groupes, fréquentes dans les villages, il a été difficile de persuader les villageois que, si nous nous intéressions beaucoup à ce phénomène, ce n'était pas dans un but de sanctions. Les informations sur la formation de ces faux groupes, ainsi que sur l'utilisation des montants ainsi rassemblés par les gros emprunteurs, ont du coup été difficiles à collecter.

Il en est de même pour les informations relatives au commerce transfrontalier avec l'Inde, une activité en plein essor qui concerne de plus en plus de villageois. Une part importante de ce commerce se fait clandestinement. Les saisies de bétail, la confiscation de biens commerciaux, les emprisonnements sont de plus en plus fréquents et incitent les villageois à une certaine prudence.

[6] Pnud : Programme des Nations Unies pour le développement.

4. Le manque d'informations existantes

Tout au long de notre mission, nous avons souhaité interagir régulièrement avec les différents responsables de l'IMF (auditeurs internes, agents de crédits, coordinateurs départementaux), afin de confronter nos premières impressions et d'approfondir l'étude de certains enseignements. Les membres du staff ont une très bonne connaissance de la situation globale des villages dans lesquels l'IMF intervient. Il y a en revanche un réel manque d'informations précises sur les membres des caisses villageoises. En l'absence d'un système centralisé d'informations, l'alternance des agents de crédits qui changent tous les deux ans de zones, couplée à celle des dirigeants des caisses dont le renouvellement du mandat est soumis annuellement au suffrage des membres, entraîne une perte de l'information sur l'utilisation des crédits dans une famille donnée ainsi que sur l'évolution économique des membres. Cela nous a empêchés de procéder de façon longitudinale (comparaison de la situation d'une famille avant et après un certain nombre de crédits). Nous reviendrons sur ce point en proposant notamment quelques pistes pour la mise en place d'un système simplifié de suivi et d'évaluation permanent.

IV. DIVERSITE DES SITUATIONS ET CHANGEMENT GLOBAL

Trois régions de l'État Chin du Nord ont fait l'objet d'enquêtes : Hakha au sud, Falam au centre et Tedim au nord. Linguistiquement, les deux premières sont proches, contrairement à la région la plus au nord. Le système politique présent traditionnellement dans la région de Falam est de type égalitaire, alors que les deux autres du nord et du sud sont marqués par un système de chefferies et une stratification sociale distinguant les esclaves des gens du commun. Une tendance que ne reproduisent pas les structures chrétiennes marquées à Falam par le centralisme, au contraire de Tedim et d'Hakha. Dans tous les cas, un système de filiation patrilinéaire et d'exogamie clanique prédomine, mais le droit coutumier en matière d'héritage et d'accès à la propriété foncière s'avère là encore contrasté, au profit du fils cadet pour Hakha et Falam, du fils aîné pour Tedim.

D'une vallée à l'autre, voire d'un village à l'autre, la diversité des situations questionne en premier lieu sur le sens donné à l'ethnonyme Chin et à l'idée communautaire qu'il véhicule. Si « Khyang » sur lequel est construit l'actuel « Chin » est un terme attesté anciennement, il renvoie à l'origine à une appellation clanique – vraisemblablement les Khuangli implantés plus au sud (Bareigts, 1981 : 26) – dont la valeur universelle s'imposa tardivement avec l'approche catégorielle des politiques coloniales et la montée des mouvements nationalistes. L'absence d'un ethnonyme fédérateur s'affiche comme le corollaire de la complexité linguistique, de l'entrelacs des alliances claniques et des particularismes socioculturels.

Qu'elle ait trait aux formes ou aux cadres normatifs, la diversité des schémas de recomposition sociale dans l'État Chin montre les limites d'un processus considéré dans sa linéarité (animistes puis chrétiens, essarteurs puis riziculteurs et maraîchers, compensation d'entraide et échanges de biens rituels puis flux monétaires) ; cette diversité démontre par ailleurs les limites d'une généralisation tendant à réduire et à uniformiser les particularismes et ce, quel que soit le champ d'études. Trois exemples issus respectivement des sphères sociale, religieuse et économique suffiront dans l'immédiat à illustrer la diversité des choix :

1. les différents modes de transmission héréditaire – selon que l'héritage profite à l'aîné (Tedim) ou au cadet (Falam et Hakha) – ont des implications au niveau des réseaux migratoires et

de la main-d'œuvre familiale disponible : un fils aîné qui part conquérir un nouveau territoire ou à la recherche de nouveaux essarts, c'est *de facto* pour la famille une perte sèche pour les travaux aux champs ;

2. le christianisme considéré dans sa pluralité est tout à la fois vecteur de lien communautaire et source d'éclatement : être chrétien peut suffire à définir l'idéal Chin dans son opposition au bouddhisme birman, mais non dans la configuration villageoise qui est l'échelle retenue ici ;

3. la sédentarisation des brûlis et le développement concomitant des terrasses et des jardins influent sur le droit coutumier et la notion de propriété foncière : l'accès aux terrasses et aux jardins bien irrigués est réservé à une élite, tandis qu'une friche collective sur les essarts est toujours disponible aux nouveaux arrivants et aux jeunes mariés.

L'agriculture sur brûlis du type essartage reste dans la plupart des cas prépondérante. Mais elle n'est ni mono forme (le cycle de rotation peut varier considérablement), ni exclusive (les terrasses, les jardins et les essarts coexistent aux côtés des lieux de pacages et des exploitations forestières). D'un essart à l'autre, il est fait état de variantes importantes dont rendent compte les taxinomies vernaculaires. Ici le brûlis itinérant domine quand il est devenu ailleurs une culture pérenne, le temps de jachère pouvant varier de deux à quinze ans voire plus ; la tendance au développement des jardins accompagne l'introduction de nouvelles plantes (ananas, gingembre, patates douces, manguiers, théiers…) quand continue de dominer ailleurs une situation de quasi-monoculture. Pour les seuls brûlis, la terminologie locale permet de distinguer les terres dites « chaudes » et les terres dites « froides » auxquelles correspondent une durée évolutive du rapport culture/jachère, un éventail assez large des espèces cultivées ainsi qu'un système de plantation tantôt alterné (maïs et pommes de terre), tantôt groupé par enfouissement de grains dans un même poquet.

Dans un système traditionnellement tourné vers la culture vivrière, les données géographiques (escarpement, alimentation en eau, climat), le développement démographique (espace villageois, proximité d'un marché important) et la présence des infrastructures (axe routier, réseau électrique, conduites d'eau) sont à l'origine de stratégies de survie différentes d'un village à un autre ; il en sera rendu compte dans la mesure où l'IMF est devenue, à des degrés d'implication divers, l'un des acteurs de ces changements entre lesquels oscillent projets individuels et infrastructures villageoises. La diversité des systèmes agraires ne saurait cependant être réduite à la seule contingence du milieu physique. La pérennité de certaines règles sociales telles que le rapport hiérarchique aîné/cadet, le rapport preneurs/donneurs de femmes ou encore le rapport entre groupes d'entraide peuvent ainsi déterminer, à tout le moins orienter, un marché. C'est le cas, on l'a vu, de l'élevage de porcs ; et c'est le cas encore dans le domaine de la transformation artisanale : d'une certaine manière, le christianisme est à l'origine du renouveau que semble connaître l'activité de tissage, tout comme la fin des pratiques chamaniques sonna le glas de l'élevage de mithans, animal sacrificiel s'il en est. Toute proportion gardée, les projets individuels associés à l'emprunt débouchent eux-mêmes sur un éventail de possibilités quelle que puisse être la similarité du milieu géographique ou social, selon que les uns s'orientent vers l'élevage de porcs ou de chèvres ou qu'ils s'essayent à la pisciculture, ou encore selon qu'ils s'engagent vers la diversification des plantes cultivées ou qu'ils poursuivent dans la quasi-monoculture avec tous les risques encourus et connus. Dans le même ordre d'idées, le rejet ou l'attraction que suscite un emprunt, l'espoir ou les craintes dont il est porteur, l'usage qui en est fait entre consommation ou investissement, ne sauraient pas plus être réduits à un seul et même schéma.

À tous points de vue, le fait « Chin » renvoie dans l'espace et dans le temps à un grand nombre de variables dont l'IMF a dû parfois tenir compte au cours de son développement. Cette étude d'impact s'attache à prendre en compte différents paramètres socioculturels qui ne relèvent pas

stricto sensu du domaine de la microfinance mais qui en orientent pourtant le cours. C'est à la lumière de cette diversité et de l'interaction socio-économique qu'est envisagée dans ce qui suit l'analyse des performances de l'IMF Chin qui, tout au long de son développement, a choisi de privilégier une approche et une méthodologie uniques.

V. ARTICULATION D'ENSEMBLE DU RAPPORT

Au-delà de la diversité des situations, un schéma général du processus de recomposition sociale se dessine malgré tout. Trois parties permettront de concilier différents niveaux d'échelle et de lier les répercussions de l'action de l'IMF à la dynamique du changement global. Une quatrième partie permettra de revenir sur les spécificités locales et tentera de proposer, en s'appuyant sur les réussites les plus manifestes des caisses villageoises (VCS), des pistes de réflexion sur les enjeux futurs de l'IMF.

1. Dans la première partie, la dynamique de la circulation des richesses sera envisagée suivant l'évolution des structures de pouvoir au sein des villages Chin : principe de redistribution des richesses inhérent aux structures politiques traditionnelles, captation des richesses par les Églises, absence de budget de fonctionnement sur lequel pourrait s'appuyer le représentant villageois de l'administration centrale. Les différentes stratégies suivies par les leaders locaux – chefs, pasteurs et maire – ont conduit à l'affaiblissement du village comme territoire politique décentralisé, au profit du renforcement constant de la sphère religieuse qui s'étend bien au-delà des seules limites du clan et du village. C'est dans ce contexte de perte de provision villageoise que s'insère l'injection du fonds monétaire géré par l'IMF. Bien que le triple processus d'appauvrissement villageois, d'enrichissement du clergé et d'accès aux emprunts ne soit pas directement corrélé, considérer chacun de ces trois phénomènes permettra de comprendre le déséquilibre – sinon le malentendu – que génère l'écart entre d'un côté, le nécessaire développement des infrastructures collectives (routes, systèmes hydro-électriques, etc.) et de l'autre, les initiatives individuelles tournées vers l'amélioration du niveau de vie. Une attention particulière sera consacrée d'une part au profil sociologique des responsables des comités de crédit au sein de l'IMF et d'autre part à la région de Tedim où l'IMF a dû faire face à de nombreuses difficultés (Morisson, 2004).

2. Dans la deuxième partie consacrée à la dynamique de l'autosuffisance alimentaire, l'intervention de l'IMF est considérée en regard de l'évolution et la diversification des systèmes agraires et des activités économiques. On y verra que les contraintes liées au milieu physique et, dans une certaine mesure, à l'environnement sociologique, incitent les villageois Chin à l'émigration temporaire ou permanente soit à proximité de capitales régionales ou de villages carrefour, soit vers les basses terres rizicoles. Ces migrations sont autant d'ouvertures pour des villages qui cherchent dorénavant plus à s'insérer dans une économie régionale et à créer une économie de marché au-delà des seuls réseaux villageois traditionnels. De nouveaux besoins alimentaires et sociaux apparaissent en même temps que s'ouvrent de nouvelles opportunités économiques et commerciales dont l'exploitation est très inégale d'un village à l'autre. Si le bond technologique auquel est associée la culture irriguée sur terrasses a pour corollaire l'adoption du riz comme aliment de base au lieu du maïs et du millet plantés sur les essarts, les villageois Chin semblent dans le même temps s'être condamnés à perdre le pari de l'autosuffisance alimentaire. La prise de conscience de ce paradoxe se répercute sur la nécessité non plus seulement de produire, mais également de transformer et de commercer. La transi-

tion fut longue, matérialisée par une décapitalisation globale dans certains villages entre la fin de la Seconde Guerre mondiale et les années 1990 : c'est ce qu'atteste en particulier la réduction du nombre de bovins malgré un besoin croissant en bêtes de trait. La partie visera également à apprécier le rôle que l'IMF a joué à travers les VCS dans cette transition économique qui aujourd'hui n'en est encore qu'à son commencement.

3. Dans la troisième partie consacrée à la dynamique des hiérarchies sociales, l'influence de l'IMF sera rapproché de la tendance générale à l'individualisation, via notamment le passage des groupes d'entraide traditionnels aux groupes de garants dits aussi « groupes de solidarité ». L'IMF n'est pas plus responsable de ce processus qu'elle ne peut être considérée comme étant à l'origine de l'émergence des classes sociales et de l'équilibre instable qui s'imposent. Dans les deux cas, elle est devenue un acteur essentiel du processus en cours : de par l'orientation individuelle des projets et en tant que pourvoyeuse de richesses, elle participe à la métamorphose de l'ensemble et donne au développement économique la dimension idéologique contenue dans toute aide humanitaire. Rompant dans une certaine mesure avec le regard qui leur est porté et qu'elles portent le plus souvent sur elles-mêmes, l'implication des femmes est représentative du changement qui s'opère et du rôle central qu'y tient l'IMF.

4. Dans la quatrième et dernière partie, il sera intéressant de revenir sur les différences importantes qui existent entre les différents départements, les différents villages et bien évidemment entre les différents villageois. Ces différences, qui peuvent expliquer en partie que les VCS semblent plus dynamiques dans certains villages que dans d'autres, permettront de montrer dans quels cas la méthodologie de l'IMF semble la plus adaptée et efficace. Au vu de ces résultats, nous tenterons de fournir quelques pistes à l'IMF afin que celle-ci poursuive sa progression dans l'amélioration de son impact économique et de son insertion sociale dans les villages où elle intervient.

Tout au long de ces développements nous tacherons de répondre plus précisément aux questions suivantes :

– La présence des VCS au sein des villages a-t-elle entraîné une évolution remarquable des rapports sociaux intra-villageois ? Cette évolution correspond-elle à une modification profonde des hiérarchies sociales, liée à l'action de l'IMF ?

– Peut-on dire que l'IMF a favorisé l'émergence d'un nouveau pôle d'influence au sein des villages et avec elle, celle d'une nouvelle élite ?

– Quel est l'impact macroéconomique de l'action de l'IMF, aujourd'hui présente dans trois départements et quelque 70 villages ? Cet impact est-il perceptible à l'échelle d'un village ?

– Quel est l'impact microéconomique de l'action de l'IMF ? Est-il mesurable effectivement au niveau des foyers et des entreprises familiales ?

– L'intégration de l'IMF dans le cadre social et économique des villages est-elle suffisante pour envisager la pérennité de son action à long terme ?

– La baisse du nombre de membres constatée depuis 2002 est-elle un signe de l'essoufflement de l'action de l'IMF ? Faut-il s'en inquiéter ?

– Est-il possible d'améliorer facilement l'impact social et économique de l'action de l'IMF ?

VI. PRESENTATION DE L'IMF ET DE SES MEMBRES

1. Historique et déploiement de la Chin MFI

1.1 Historique de l'intervention

En 1994, le Pnud proposa au Gret de travailler sur la composante « Développement Économique » de ce programme de développement dans le nord de l'État Chin. Le Pnud confia à l'Unops[7] la gestion de l'implémentation de ces programmes, et celle-ci sous-traita certains des composantes à des ONG internationales.

De 1995 à 1997, une phase d'expérimentation fut implémentée afin de tester la viabilité des services financiers dans le contexte Chin. À l'issue de cette phase, vingt Caisses Villageoises (VCS) avaient été implantées dans les départements de Hakha et de Tedim et trois cycles de crédits avaient été parfaitement remboursés par l'ensemble des membres des caisses.

De 1998 à 2000, sous le projet "*Community Development in Remote Townships"* (CDRT), le projet microfinance connut une phase d'extension afin d'augmenter la couverture des foyers et de construire une IMF pérenne et autosuffisante. Ainsi le programme étendit ses activités au département de Falam. À l'issue de cette phase de croissance, le réseau de l'IMF était passé de 20 à 84 VCS, avait accru de façon remarquable son encours de crédits et avait quasiment atteint l'autosuffisance opérationnelle.

À partir de 2000, suite à un différend entre le Gret et le Pnud sur la méthodologie déployée, le Pnud décida de mettre en place et de développer une nouvelle approche : les "*Self Reliance Group"* (SRG)[8] fondés sur un principe communautaire plus volontariste. L'IMF ne reçut alors plus que des subventions destinées au renforcement de ces capacités internes, toujours sous la tutelle du Gret. Les bailleurs se succédèrent (Pnud, Ambassade du Japon, Ambassade d'Australie, *Stromme Foundation*) permettant au Gret de continuer d'accompagner une IMF qui ne pouvait plus compter que sur ses propres ressources pour développer ses activités de crédits. Le Gret se concentra alors sur le renforcement des capacités financières, opérationnelles et institutionnelles de l'IMF. Cette assistance technique déclina progressivement et se limite depuis 2003 à un soutien à temps partiel et à distance par le département microfinance du Gret. Notons néanmoins que Murielle Morisson, consultante détachée par le Gret, coordinatrice du projet microfinance entre 1995 et 2003, reste présente dans le Chin où elle a la charge de l'institutionnalisation du projet agricole parallèlement développé par le Gret depuis 1995.

1.2 Organisation de l'IMF

Tout au long de sa construction, l'IMF a veillé à s'intégrer au mieux dans le contexte social et économique du nord de l'État Chin. Prenant en considération l'enclavement et l'éclatement important des villages, remarquant la forte solidarité présente dans les villages et les traditions d'entraide et de travail en commun, l'IMF a opté pour un fonctionnement décentralisé fondé sur deux principes : constitution des villageois en petits groupes solidaires de cinq, dans lesquels les membres sont garants les uns des autres et organisation de ces groupes au sein d'une

[7] United Nations Office for Project Services

[8] SRG : Self Reliance Group, projet de microfinance développé par le Pnud dans les montagnes Chin depuis 1998.

caisse villageoise de crédit, dont le bureau directeur (président, trésorier, secrétaire) est désigné annuellement par les suffrages de l'ensemble des membres.

Afin de fédérer ses VCS, l'IMF a organisé deux niveaux de management : le premier départemental, composé d'un manager, d'une équipe de chargés de crédits qui se répartissent les villages du département et d'un comptable ; le second régional où l'on retrouve la direction financière constituée d'un directeur financier, d'une équipe de deux auditeurs et d'une secrétaire. L'IMF est dirigée par le comité directeur régional composé des trois managers départementaux et du directeur financier.

Alors que les comités directeurs des VCS ont la charge de la gestion quotidienne des activités de crédits (déboursement, paiement des intérêts, remboursement du capital), les agents de crédits départementaux jouent un rôle de sensibilisation, de formation et de supervision. Les managers départementaux sont responsables de la motivation, de la formation et de la supervision de leurs agents, et s'assurent du pilotage budgétaire et opérationnel des activités au niveau du département. Dans chaque département, les présidents des caisses villageoises élisent parmi eux leurs représentants au comité directeur départemental. Celui-ci est un organe consultatif plus que décisionnaire et permet à l'IMF de recueillir régulièrement des retours sur son action dans les villages. Ces comités directeurs ont lieu une fois par an et sont suivis d'une assemblée régionale annuelle regroupant le comité directeur régional ainsi que les présidents des trois comités directeurs départementaux. Le comité directeur régional se réunit tous les trimestres pour faire le point sur la situation financière et opérationnelle de l'IMF (présentée en général par le directeur financier) et sur le plan d'affaires de l'institution : il est par ailleurs décisionnaire en matière de ressources humaines, d'adaptation de la méthodologie et de changement dans la structure de l'IMF.

1.3 Offre de produits

Tableau 2 [9]: Présentation des produits de crédits proposés par l'IMF

	NORMAL LOAN	PERFORMANCE LOAN	SPECIAL LOAN	INDIVIDUAL LOAN
Montant plafond (septembre 2005)	38 000 MKK	50 000 MKK	80 000 MKK	150 000 MKK
Éligibilité	+ de 18 ans, sain d'esprit, Résidence permanente dans le village, membre d'un groupe de 5, Épargne et frais d'application	Bon remboursement des deux derniers crédits contractés auprès de la caisse	Bon remboursement des deux derniers crédits. Situation financière permettant d'emprunter des montants supérieurs, accord du staff	Minimum de trois cycles de crédits. Bon remboursement d'au moins deux crédits Performance ou Spécial
Frais d'application	200 MKK		400 MKK	500 MKK
Épargne préalable	3 % du montant			
Garantie	Caution solidaire entre membres d'un groupe			Deux garants individuels solvables présentés par le membre
	Obligation pour l'ensemble des membres de rembourser 100 % des crédits avant nouveau cycle			
Taux d'intérêts	3,75 % par mois du capital emprunté			
Durée	Décidée par l'assemblée générale des membres de la caisse. Maximum 12 mois			Entre 6 et 18 mois selon le projet de l'emprunteur
Utilisation	Petit élevage (porcs, chèvres, volailles), cultures maraîchères, petit commerce		Élevage (bétail, chevaux), extension des terrasses, commerce	

[9] Dans ce qui suit, le taux de change retenu entre dollar américain ($) et Myanmar MKK (MKK) sera celui en vigueur au mois de septembre 2005 : 1 $ = 1200 MKK. 1 Lakh correspond à 100 000 MKK, soit 84 $.

2. Présentation des membres de la caisse

Tableau 3 : Aperçu de la population rurale Chin à travers les données socioéconomiques de l'échantillon quantitatif de l'étude

	Bénéficiaires de l'IMF	Échantillon de l'étude	Détails échantillon				
Taille	Les caisses villageoises de l'IMF sont présentes dans 71 villages / quartiers, composés de 7 080 foyers	Si nous avons rencontré plus de 200 personnes, 122 entretiens nous permettent de constituer un échantillon propice à une approche plus quantitative. Ces 122 foyers sont répartis dans 21 villages					
Origines	52 % des membres vivent dans le département de Hakha, 32 % dans celui de Falam et enfin 16 % dans celui de Tedim	59 des personnes constituant l'échantillon sont originaires du département de Falam, 54 de celui de Hakha et 9 de celui de Tedim.	**Hakha**	**Falam**	**Tedim**		
			54	59	9		
Sexe	Les femmes représentent 52 % des membres. Ce nombre est en croissance depuis la création de l'IMF	Notre échantillon est constitué de 56 femmes (46 %) et de 66 hommes (56 %).	**Hommes**	**Femmes**			
			66	56			
Situation maritale	Pas d'indication	Le client type est marié. 102 personnes interrogées étaient mariées, 9 veuves, 5 divorcées, 4 célibataires, et 2 remariées.	**Mariés**	**Veufs**	**Divorcés**	**Célibataires**	**Remariés**
			102	9	5	4	2
Pyramide des âges	Pas d'indication	L'âge moyen des personnes interrogées était de 42 ans. 10 avaient plus de 60 ans, 14 entre 50 et 60 ans, 40 entre 40 et 50 ans, 40 entre 30 et 40 ans et 18 moins de 30 ans. Le bénéficiaire le plus âgé rencontré avait 65 ans, le plus jeune avait 20 ans	**+ 60**	**50-59**	**40-49**	**30-39**	**- 30**
			10	14	40	40	18
Niveau d'éducation	Pas d'indication	Les villageois de notre échantillon avaient en moyenne atteint le 6^{e} standard. 9 n'avaient jamais été scolarisés, 43 n'avaient pas atteint la fin de l'école primaire, 30 n'avaient pas validé leur collège, et sur les 40 ayant atteint le lycée, seuls 9 avaient obtenu la « *matriculation* ».	**0**	**1-4**	**5-7**	**8'-9**	**10 et +**
			9	43	30	31	9

	Bénéficiaires de l'IMF	Échantillon de l'étude	Détails échantillon				
Nombre d'enfants	Pas d'indication	Le nombre moyen d'enfants dans les familles rencontrées étaient de 4,85.	**0**	**1-2**	**3-4**	**5-6**	**7 et +**
			5	17	36	31	33
Taille moyenne du ménage	Pas d'indication	Définit ici par le nombre de personnes du ménage qui dépendent encore des revenus de celui-ci. La taille moyenne du ménage était ainsi de 6,4 personnes.	**1-2**	**3-4**	**5-6**	**7-8**	**9 et +**
			5	20	40	34	23
Scolarisation des enfants	Pas d'indication	Un peu plus de 15 % des enfants en âge d'être scolarisés (moins de 18 ans) n'étaient plus à l'école. Le niveau moyen atteint par les enfants des villageois interrogés était le 9e standard.	**1935-1950**	**1951-1960**	**1961-1970**	**+ 1970**	
			7,7	8,6	9	9,7	
Type de logement	Pas d'indication	Toutes les personnes interrogées étaient propriétaires de leur logement. Elles l'avaient soit construit elles-mêmes, soit hérité de leurs parents.					
Activité économique principale du foyer	Pas d'indication	Chaque foyer combine cultures vivrières, travaux salariés, et pour certaines entreprises familiales autour d'une activité de culture marchande, de petit élevage, ou de commerce.	**Travail rémunéré**	**Élevage**	**Cultures marchandes**	**Commerce**	
			59	15	20	28	
Revenus par foyers	Le PIB/habitant au Myanmar est estimé à quelque 163 dollars par habitant, soit près de 200 000 MKK	Le revenu annuel moyen des familles de notre échantillon était de 554 000 MKK (460 $). Ramené au nombre d'individus dans les foyers, le revenu annuel moyen par habitant était de 91 300 MKK (76 $).					
Membres	Le taux de pénétration moyen des caisses villageoises est de 60 %	Parmi les 122 foyers de notre échantillon, 88 étaient membres actifs d'une des caisses villageoises, 22 l'avaient été par le passé, 9 ne l'avaient jamais été. Dans notre échantillon, le taux de couverture de l'IMF est donc de 72 %.	**Membres actifs**	**Anciens membres**	**Non membres**		
			88	25	9		

3. L'IMF en chiffres

Tableau 4 : Présentation de l'activité de l'IMF (données communiquées par l'IMF) en MKK

	Hakha (sept 2005)	Falam (sept 2005)	Tedim (sept 2005)	Chin-MFI (sept 2005)	Évolution (juin 2004-juin 2005)
Nombre de VCS	37	23	11	71	+ 6 %
Foyers dans villages	3 043	2 060	1 977	7 080	+ 4 %
Membres	2 193	1 342	686	4 221	+ 10 %
dont hommes	948	737	353	2 038	
dont femmes	1 245	605	333	2 183	
Couverture (nombre de membres/nombre de foyers)	72,1 %	65,1 %	34,7 %	59,6 %	+ 6 %
Participation des femmes	56,8 %	45,1 %	48,5 %	51,7 %	+ 6 %
Projets emprunteurs	2 193	1 342	686	4 221	
dont élevage	1 962	935	602	82,9 %	
dont cultures	113	301	6	10,0 %	
dont commerce	52	41	74	4,0 %	
dont production	44	-	1	1,1 %	
dont multi-usage	22	65	3	2,1 %	
Encours crédits	80 827 000	53 603 000	24 383 000	158 813 000	+ 32 %
Encours moyens	36 857	39 943	35 544	37 624	+ 20 %
PAR (retard sur paiement intérêts)	2,8 %	0,0 %	7,9 %	2,6 %	+ 24 %

Tableau 5 : Données financières de l'IMF à l'issue de l'exercice 2004 (en MKK)

Encours sain	119 907 000
Portefeuille à risque	2 714 000
Liquidités	44 835 518
Total Bilan	174 564 516
Fonds propres	165 751 165
Marge financière	48 940 557
Marge opérationnelle nette	20 262 712
Résultat net IMF	16 083 834
Rendement portefeuille (Marge financière sur encours + liquidités)	29 %
Rentabilité des capitaux propres (Résultat net / capitaux propres)	10 %
Solvabilité (Capitaux propres / encours de crédit)	135 %

Dynamiques de la circulation des richesses

Les bouleversements politiques, économiques, religieux et sociaux qu'ont connus les Chin en un siècle ne sauraient en aucun cas être réduits à une continuité dans le temps : l'abolition des chefferies et de l'esclavage n'a pas été égale partout, l'introduction du christianisme est tout sauf uniforme, le développement des terrasses et l'introduction sur les essarts de nouvelles plantes cultivées sont très variables d'un village à l'autre, et les réactions que suscite l'accès à l'emprunt sont elles-mêmes très contrastées. Le mouvement d'ensemble est plus ou moins simultané et plus ou moins diversifié, et il n'est uniforme ni dans l'espace ni dans le temps. La prise en compte de la discontinuité du processus historique et du changement social est fondamentalement la raison pour laquelle l'action de l'IMF, pour faire sens, ne peut pas plus être isolée du contexte global que la circulation des richesses ne peut être réduite à sa seule dimension économique.

Dans le cas Chin, l'analyse économique ne peut être dissociée des bouleversements qui ont touché tout à la fois : les chefferies claniques et, avec elles, le rapport dons contre-dons engageant l'ensemble de la collectivité ; le prosélytisme chrétien qui voit les membres d'une même congrégation tournés vers un même objectif qu'est devenu l'impôt religieux du dixième et sa retombée symbolique ; le centralisme politique qui eut pour conséquence localement de priver les « maires » (les Yayaka) des moyens budgétaires nécessaires au développement des infrastructures collectives et au désenclavement des villages. C'est dans tous les cas l'articulation des différentes sphères politiques, religieuses, économiques qui fait sens, et c'est dans cette articulation que peut être mesurée l'influence de l'IMF, au même titre que l'économique, le politique, le social et le religieux ne sont pas des sphères isolées mais interactives. Tenter de comprendre le religieux sans la dîme serait autant un non-sens que tenter de comprendre l'influence de l'IMF en prétendant le dissocier de la tendance à l'individualisation dans un contexte clanique, c'est-à-dire en ne tenant pas compte de la redistribution des richesses comme fondement de l'organisation sociale des Chin.

Les outils méthodologiques pour parvenir à cette approche globale nous imposent toutefois d'extraire artificiellement de leur articulation intrinsèque différentes sphères du social. Afin de nous aider à comprendre le processus accompagnant le passage d'un système vertical des échanges marqué par un principe de reproduction du social, à un système horizontal des échanges marqué par l'émergence de mobilité sociale, trois phases sont distinguées dans ce qui suit : 1) une dynamique « symétrique » de redistribution des richesses inhérente à la segmentation clanique (sacrifice et retour d'offrande) ; 2) une dynamique « asymétrique » d'appropriation des richesses par les Églises chrétiennes (systématisation de la dîme) ; 3) une « contre-dynamique » marquée par l'absence de budget villageois du fait de la centralisation du pouvoir. Ajoutons que ce contexte est lui-même porteur d'un mouvement plus global tourné vers l'introduction d'une économie de marché dans laquelle s'inscrit l'action de l'IMF, et qui a elle-même pour corollaire d'accompagner le processus de mobilité sociale envisagé par la suite.

En situant par conséquent la redistribution des richesses dans ce qu'elle peut avoir de plus ancré dans l'organisation sociale, il ne s'agit pas de revenir par nostalgie sur un aspect révolu de la culture Chin. Il s'agit dans un premier temps de déterminer ce qui dans l'organisation politique et sociale stimule et oriente le flux des richesses, afin, dans un second temps, de comprendre en quoi le circuit monétaire nouvellement intégré est inclusif ou exclusif et dans quelle mesure il interfère dans la hiérarchie des rapports sociaux.

I. LA REDISTRIBUTION DES RICHESSES COMME FONDEMENT DE L'ORGANISATION SOCIALE

1. Réseaux d'alliances claniques

Le changement entre le système des chefferies héréditaires et le mode de gouvernance actuel s'est opéré entre la signature de l'indépendance du pays en 1948 et 1962. Le « Yayaka » – un acronyme – est à la fois représentant du village dont il est généralement originaire et représentant du pouvoir central. Considéré du seul point de vue de la circulation des richesses, le passage d'une institution politique à l'autre marqua assez abruptement la fin de la provision budgétaire villageoise : tandis que le chef était autrefois garant de la redistribution des richesses (sous forme notamment des fêtes de mérites), le Yayaka n'a pas les moyens de cette redistribution puisqu'il ne bénéficie d'aucun impôt ; dépourvu de provision budgétaire, il ne peut satisfaire en retour les investissements collectifs.

Quelle qu'ait pu être « traditionnellement » la structure politique de type hiérarchisé comme à Saizang, dans la région de Tedim, ou sur un mode dit « égalitaire » ou « démocratique » comme à Tashon dans la région de Falam (Sakhong 2005 : 43), la circulation des richesses reposait sur des droits et des devoirs dont dépendait la dynamique collective. Qu'elle soit volontaire ou coercitive, cette dynamique collective avait force consensuelle du seul fait qu'elle reposait sur l'organisation clanique et un système de patrilignages exogames : le chef (*bawi*) et son clan étaient propriétaires de l'ensemble des terres habitées et cultivées. Les entretiens avec les descendants de chefs à Saizang, dans la région de Tedim, ont permis d'établir que leurs ancêtres percevaient à ce titre des taxes dont les principales étaient l'impôt sur la maison, sur la récolte de maïs et de millet, ainsi qu'un droit de préemption sur une partie des bêtes sacrifiées ou tuées à la chasse, ce dernier privilège valant aux chefs l'appellation de « mangeurs de cuisses » ; la lecture de l'ouvrage de Lehman (1963 : 148) montre que cette liste n'est pas limitative, qu'il y avait en particulier un prix de l'esclave comme il y a un prix de la fiancée, et que les nobles et les officiants rituels percevaient eux-mêmes des taxes et des compensations. À cela s'ajoutaient toutes sortes d'obligations dont la réalisation était du ressort des groupes d'entraide et de solidarité appelés respectivement *kilawm* et *kihuh* dans la région de Hakha. Qu'il s'agisse de couper, de brûler, de nettoyer ou de récolter l'essart ou de changer le chaume ou les bardeaux de sa maison, la charge de travail incombait aux membres des groupes d'entraide ; dans le cas d'un chef et des membres de son clan, l'entraide était un dû que devait satisfaire l'ensemble des maisonnées.

En contrepartie des taxes qu'ils percevaient, les leaders ou dignitaires locaux se devaient de redistribuer une partie de leurs richesses à l'occasion de cérémonies au cours desquelles la chair des animaux sacrifiés – mithans, porcs, poulets – et la bière de maïs ou de millet étaient offertes aux villageois. Les descendants des chefs de Saizang énumérèrent ainsi cinq sortes de cérémonies qu'un leader devait effectuer au moins une fois dans sa vie : *galai* afin de célébrer

la capture d'ennemis, *sa ai* lorsque le tableau de chasse s'avère exceptionnel, *tong* et *sial kop go* en l'honneur des esprits afin qu'ils écartent maladies et accidents du couple et de sa progéniture, *taangza ai* afin de célébrer une récolte exceptionnelle de 100 *sau* de millet (l'équivalent de trois *tin*). Non seulement les chefs avaient un devoir d'organiser de telles cérémonies au risque de perdre leurs privilèges – usurpation de pouvoir ou migration collective – , mais la graduation de statut au sein même des clans de chefs contraignait les « notables » à produire des fêtes de mérite : en dépit de leur état de délabrement, deux maisons en bois du village de Surkhua (région de Hakha) témoignent encore de la grandeur passée de certaines chefferies dont les dernières ont officiellement disparu au tournant des années 1960.

Les témoignages enregistrés de vive voix mis à part, les sources à notre disposition sont rarissimes du fait de la tradition orale qui prédomina jusqu'à ces dernières décennies, ainsi que de la politique de destruction systématique des objets de cultes « fétichistes » par les missionnaires. Seuls subsistent quelques maisons en ruine, quelques poteaux sculptés à l'effigie des ancêtres dont certains sont désormais réduits au rôle de passerelle au-dessus d'un cours d'eau, ainsi que des stèles funéraires dressées le long des sentiers. Bien qu'ils soient liés à l'histoire des ancêtres, ces objets rituels ont perdu la valeur hautement symbolique qu'ils recouvraient et la mémoire clanique s'évanouit au fur et à mesure que se décompose son support matériel. Les pierres gravées – dont les dernières datent de la fin des années 1970 – font état de la démesure des rituels chamaniques comparée à la rigueur de la vie d'essarteur et à la frugalité d'un régime alimentaire dont la soupe de maïs était le lot quotidien.

Stèles funéraires gravées

Dans les régions de Falam et de Tedim, les motifs gravés sur les deux faces des stèles funéraires – parfois même sur la tranche comme à Sunthla – témoignent de la diversité des événements célébrés : récoltes exceptionnelles que symbolise la présence de jarres de bière de maïs ou de millet, tableaux de chasse avec force représentations de rhinocéros, d'éléphants, de tigres, d'ours, de sangliers, de toucans, etc., ou encore faits d'armes que sanctionnent les représentations de têtes coupées et de prisonniers de guerres représentés nus et accroupis, les gravures figurant sur ces pierres célèbrent la prouesse d'un individu, de sa famille et, à travers eux, d'un clan. Véritables œuvres d'art hautes parfois de plus de deux mètres, elles étaient érigées à l'occasion du renvoi de l'âme d'un défunt vers le pays des ancêtres : entouré d'esclaves, de têtes coupées, d'animaux tués et de villageois rendant hommage à son héroïsme et de femmes abreuvant le héros, le défunt est représenté en compagnie de sa famille ; mari, épouse et enfants se donnent la main, tous debout sur un éléphant – forme animale des esprits supérieurs – chargé de guider l'âme des morts dans leur voyage transmigratoire.

Les faits d'armes et les circonstances rituelles que décrivent ces stèles nous sont précisément connus à partir des années 1910, avec l'introduction d'inscriptions en Chin, en anglais ou en birman qui se surajoutent aux motifs gravés. En date du 27 novembre 1964, l'une des stèles étudiées dans l'un des quartiers de Tedim précisait huit niveaux généalogiques auxquels sont attribués des faits marquants et/ou des sacrifices. L'hommage est toutefois plus spécifiquement rendu à un nommé Tual Chin du clan Gual Nam, second fils d'une famille de quatre enfants :

- En 1933, il sacrifia un mithan et quatre porcs lorsqu'il dut quitter le foyer parental à l'occasion de son mariage, tout comme son père – lui-même cadet – avait sacrifié un mithan en pareilles circonstances conformément à l'usage clanique.

- En 1943, il sacrifia une vache pour commémorer le dixième anniversaire de la séparation de la maison de ses parents.

- En 1945, il abattit un éléphant et sacrifia une vache pour célébrer l'événement.

- En 1952, il sacrifia un buffle, une vache et deux porcs après avoir capturé des ennemis.

- En 1962, il sacrifia un mithan, un buffle et trois porcs en plus du buffle, de la vache et des trente-deux porcs que sacrifièrent les autres membres du clan conformément à la volonté de leurs ancêtres.

- En 1964, il sacrifia deux mithans et deux porcs afin de célébrer une récolte exceptionnelle de 100 *sau* de millet – l'objet pour lequel la pierre fut érigée – et de commémorer par la même occasion le tigre abattu autrefois par son père.

Les stèles funéraires conservent la mémoire clanique. Les sacrifices et la redistribution des richesses à laquelle elles donnaient lieu agissent comme amplificateur du lien social, sanctionnant tout à la fois la solidarité intra-clanique, les alliances matrimoniales, les droits et les devoirs de chacun. Symboles du passage du chamanisme au christianisme dans ce qu'il peut avoir de syncrétique, les stèles aux motifs gravés sont désormais supplantées par des pierres aux motifs peints et surmontés d'une croix.

Mais la commémoration s'accompagne dans les deux cas d'un échange de biens, de services et de nourriture. Ces échanges sont régulés par une codification très développée, montrant s'il le fallait que dans ces sociétés où prédomine un système de filiation unilinéaire – comme chez les Chin – les réseaux économiques sont consubstantiels aux réseaux sociaux.

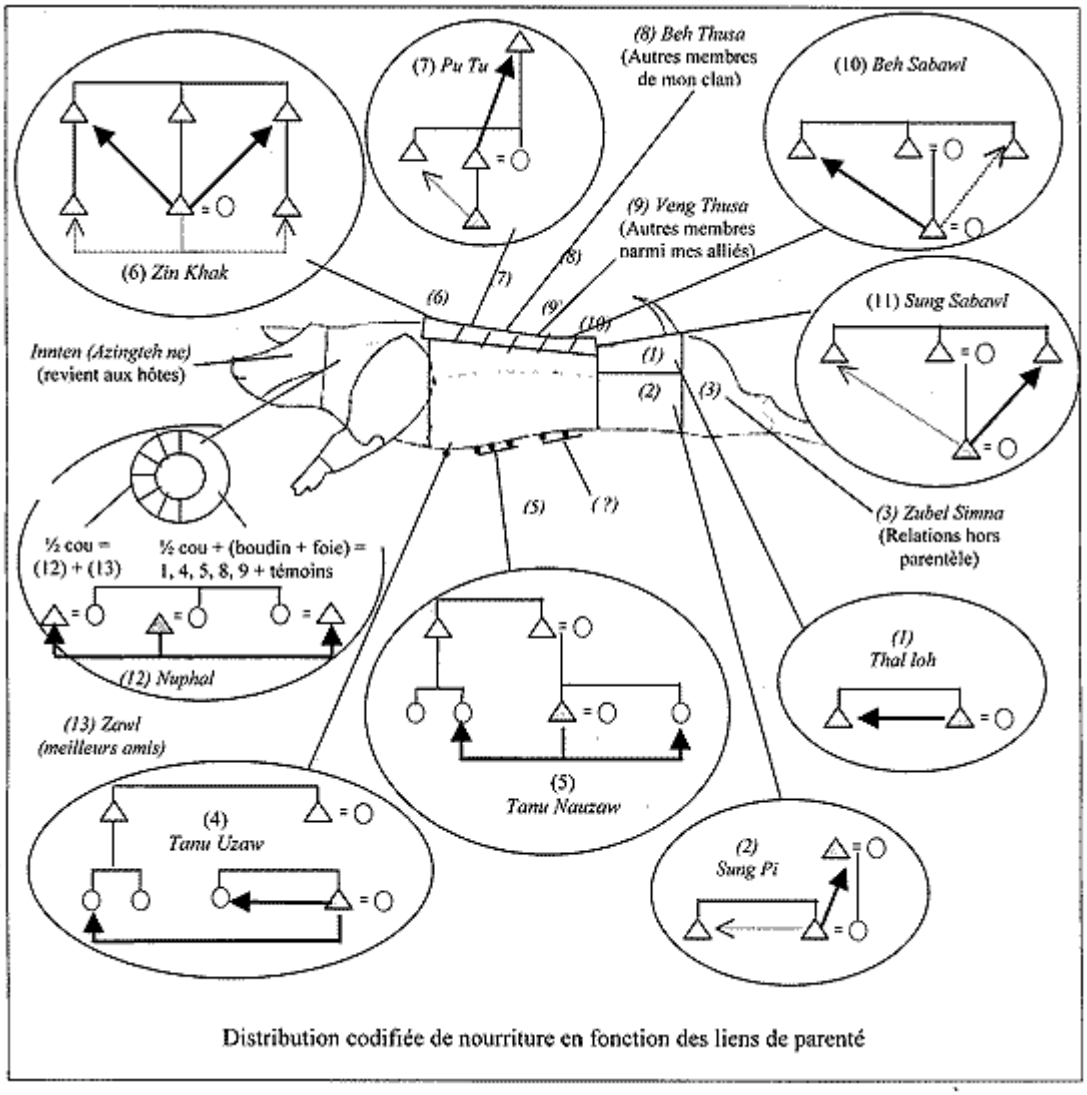
2. Codification des échanges

Sans doute ne peut-on pas uniformiser la dynamique collective qui se développe lors des fêtes de mérite, des rites de passage ou des rituels aux esprits. Ceux-ci sanctionnaient, renforçaient et codifiaient le rapport à l'autre quelle qu'en soit la nature : rapport de force (chasse aux têtes, esclavage), rapport d'entraide (avec ou sans réciprocité) ou encore rapport d'alliance instaurant une hiérarchie entre groupes donneurs et groupes preneurs de femmes. Dans un système où l'organisation en patrilignages exogames est la clé de voûte du lien communautaire et de la construction identitaire, la circulation des femmes et des biens n'engage pas des individus mais des groupes sociaux. Ce ne sont pas seulement un homme et une femme qui s'épousent, ce sont des ensembles claniques et leurs composantes lignagères qui contractent une alliance et qui, à cette occasion, s'échangent des biens : dot côté de la femme et prix de la fiancée côté de l'homme, dont le montant varie selon le statut des intéressés, la distance généalogique et l'origine géographique (à l'intérieur ou à l'extérieur du village). Les membres des groupes donneurs et des groupes preneurs précisément identifiés sont engagés dans des droits et des devoirs très précisément définis qui institutionnalisent la dimension collective des échanges. Nous limitant ici aux seuls rituels observés sur le terrain, à savoir cérémonies de mariage (Saizang et Sakta), rituels d'hommage d'un cadet à un aîné (Mualbeem) ou encore témoignages de solidarité à la suite d'un décès (Saizang), dans tous les cas des échanges de viande et de bière de maïs sont venus sanctionner et renforcer un lien de solidarité clanique. Ces événements donnent lieu à une répartition des richesses où construction identitaire et réseaux d'échanges sont interactifs.

Hier comme aujourd'hui la chair des animaux est redistribuée de manière à ce que chaque membre d'un patrilignage ainsi que les alliés, les amis et les relations reçoivent une pièce spécifique de l'animal sacrifié. De Head (1955) à Bareigts (1981 : 229 sq), les témoignages ne manquent pas qui décrivent une telle répartition codifiée de nourriture. Un entretien effectué à Hakha avec la première épouse de l'un des trois signataires Chin du traité de Panglong – à la

suite duquel fut créée la *Chin Special Division* qui elle-même préluda à la création d'un État Chin en 1974 – montre tout à la fois l'étendue des ramifications au sein d'un même clan et la précision qui définit et régule les relations sociales. Sans doute plus qu'ailleurs dans l'État Chin, ce système est encore très prégnant dans la région de Tedim ; dans le seul village de Saizang, la distribution de bière de maïs et de viande de porc fut observée à deux reprises : lors de funérailles et lors d'un mariage. La distribution des différentes parties du porc sacrifié au cours de cette cérémonie de mariage est reproduite dans le schéma suivant :

Schéma 1 : Distribution des différentes parties du porc sacrifié au cours d'une cérémonie de mariage



Selon ce principe, plusieurs catégories de groupes sociaux bénéficient d'une part de la viande sacrifiée :

- les membres d'un même clan vivant dans le même village (chiffres 1, 4, 5, 6, et 11 sur le schéma) ;
- les membres d'un clan allié originaires du même village (2, 7, 9 et 12 sur le schéma) ;
- les membres d'un clan allié originaires de villages voisins (8 sur le schéma) ;
- les amis et relations reçoivent également une portion de viande (3 et 13 sur le schéma).

La tendance actuelle est de limiter la distribution de viande à deux ou trois catégories au lieu des treize prescrites. Au village de Sakta (région de Hakha) par exemple, seulement trois sortes de dons furent distribués à l'occasion d'un mariage : le *inn pi* fut offert aux parents de l'épouse, le *pu man* à l'oncle maternel (frère de la mère de l'épouse) et le *ni man* à la sœur aîné de l'épouse ; seules trois catégories de parents – tous alliés – furent donc concernés sur les douze prescrits. Dans la plupart des cas, l'animal « offert » – les chrétiens ne disent plus « sa-

crifié » – est préparé en un pot commun destiné à toute l'assistance : ce fut en particulier le cas lors de funérailles observées à Falam et c'est sur ce principe que se déroulent désormais, selon nos informateurs, la plupart des cérémonies dans la région de Hakha.

Quelles que soient les variantes locales, c'est toute la communauté villageoise qui bénéficie de ce circuit d'échange. Car il faut bien comprendre que dans un système unilinéaire, un don n'est pas le fait d'un individu en faveur d'un autre individu, mais d'un groupe social vers un autre groupe social et que, si le système évolue, ses implications n'en sont pas moins sensibles aujourd'hui qu'autrefois. La tendance actuelle à une réduction des groupes sociaux bénéficiaires du partage de nourriture ou impliqués dans les groupes d'entraide est compensée par le regroupement entre membres de telle ou telle congrégation chrétienne, celle-ci se superposant au demeurant, plus qu'elle ne s'oppose, à la solidarité clanique.

Vecteur du lien communautaire, cette forme de partenariat intègre une part de hiérarchie entre aînés et cadets pour les questions d'héritage, entre groupes donneurs et preneurs de femmes dans un système de patrilignages exogames, entre clans dont étaient issus les chefs et clans de gens ordinaires et, au-delà, dans le rapport de suzerain à vassal dont la chasse aux têtes et l'esclavage étaient le vecteur. La circulation des richesses (propriété foncière, taxes contre fêtes de mérite, distribution codifiée des portions de viande) sanctionnait les droits et les devoirs unissant les différents groupes sociaux en même temps qu'elle sanctionnait le lien communautaire autour d'une même chefferie.

3. Ruptures et métamorphoses

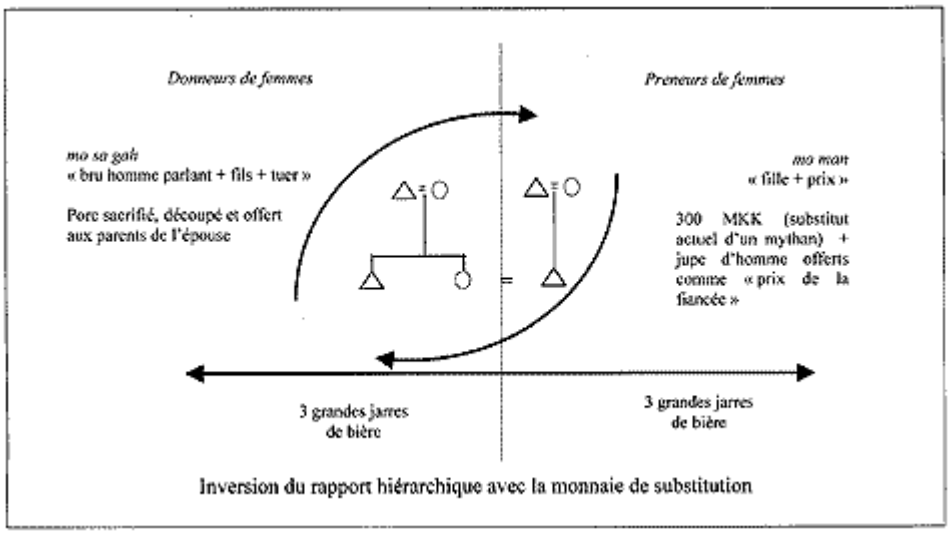
Des croix chrétiennes sont parfois placées devant les stèles funéraires en vue de neutraliser le chamanisme originel ancré dans la pierre. Les stèles qui continuent d'être érigées à l'occasion de cérémonies religieuses bornent comme autrefois les routes et annoncent l'entrée d'un village ; elles rappellent s'il le fallait que les chrétiens n'ont pas totalement rompu avec cette forme ancestrale d'hommage à leurs défunts. De même, les rituels auxquels donne lieu l'érection de telles pierres font état d'un syncrétisme qui contraste avec les discours officiels appelant à rompre avec un passé désavoué, symbole de sauvagerie et d'idolâtrie.

Bien que la solidarité clanique en tant que telle ne soit pas spécifiquement remise en cause, la guerre livrée au chamanisme contribue à en atténuer les contours. En reléguant au second plan ce qui était au fondement de l'organisation sociale, le prosélytisme chrétien créa de nouveaux réseaux d'échanges et de nouvelles hiérarchies. Le processus ne se fait pas sans introduire quelques paradoxes. L'abandon progressif des termes d'entraide et des liens de parenté transparaît dans le schéma de distribution de nourriture liée à la dot (biens de la femme) et au douaire (biens du mari). La substitution d'une somme d'argent en lieu et place du bien rituel ou de l'animal sacrificiel a en effet pour conséquence directe une inversion dans la hiérarchie entretenue habituellement entre donneurs et preneurs de femmes au profit des premiers sur les seconds : la compensation monétaire de quelques milliers de MKK étant désormais bien inférieure à la valeur des animaux auxquels elle se substitue, le prix de la fiancée que doivent en théorie payer les « preneurs de femmes » est désormais inférieur au coût que doivent supporter les « donneurs de femmes ». Lors de la cérémonie de mariage observée à Saizang, les preneurs de femmes donnèrent 300 MKK en lieu et place d'un mithan – dont le prix est actuellement estimé à 200 000 MKK environ – tandis que les donneurs de femmes offrirent un porc d'une valeur de 70 000 MKK.

Si la tendance actuelle à l'émancipation de la solidarité clanique dénature les fondamentaux du lien social et du rapport à l'autre, le processus est sélectif ; ce n'est plus tant le rapport donneurs/preneurs de femmes qui entre en ligne de compte que l'appartenance à telle ou telle

congrégation religieuse, encore que celle-là doive composer avec celui-ci. L'abandon d'un principe de redistribution des richesses – nourriture sacrificielle et biens d'échanges rituels – dans lequel les chefs puisaient pour partie leur légitimité s'accompagne par ailleurs d'un processus de captation de ces mêmes richesses par les Églises.

Schéma 2 : Inversion du rapport hiérarchique entre donneurs et preneurs de femmes avec la monnaie de substitution



II. ACCUMULATION DES RICHESSES VERS LES ÉGLISES

L'émergence de religions monothéistes à la fin du XIX^{e} siècle s'accompagna indirectement d'un mouvement d'émancipation des structures politiques et sociales traditionnelles : mettre un terme aux sacrifices rituels revenait en effet à mettre fin à la réciprocité hiérarchisée des échanges qui contribuait à la pérennité du système. La circulation des richesses s'en trouva radicalement modifiée : tandis que l'une des retombées du contre-don dû par les chefs aux villageois prenait la forme de redistribution de nourriture sacrificielle, le bénéfice principal de la dîme payée aux leaders religieux est d'ordre symbolique : les villageois acquièrent des mérites. Sur le plan sociologique, la réciprocité hiérarchisée de villageois à chefs puis de chefs à villageois était au fondement de la structure politique traditionnelle ; le versement de la dîme introduisit quant à lui un rapport de dépendance asymétrique du type patron/client.

Afin de comprendre toute la portée du processus qui, du strict point de vue de la circulation des richesses, conduisit à un appauvrissement des ressources villageoises, il nous faut présenter dans leurs grandes lignes les conditions d'émergence des cultes monothéistes et du pluralisme chrétien. Ce faisant, il ne s'agit pas seulement de montrer la complexité politique et religieuse dans laquelle l'IMF allait s'immerger, mais de comprendre les deux premiers volets d'un triptyque financier mis en place avant que ne se développent les activités de l'IMF, à savoir : 1) Acquisition de prestige par les leaders politiques engagés dans un rapport hiérarchisé de réciprocité avec les villageois ; 2) Captation de ce même prestige par les leaders chrétiens entre les mains desquels restent désormais pour partie concentrées les richesses villageoises. Envisagé en dernier lieu, le troisième volet de la circulation des richesses consiste en l'injection d'un fonds monétaire via l'Institut de Microfinance ; contribuant au développement dans la région de l'économie de marché, le système d'emprunt rompt avec les deux modèles précédents basés sur le paiement d'un tribut et la verticalité des rapports sociaux.

1. Émergence du monothéisme et fin des sacrifices

Une religion monothéiste connue sous le nom de Lai Pian fut annonciatrice, à la fin du XIX^{e} siècle, de la grande césure spirituelle, politique et sociale à laquelle le colonialisme et le christianisme devaient conduire (Parry, 1932). Création originale bien qu'empreinte d'influences diverses, cette religion préfigura le passage du paganisme originel au monothéisme chrétien, tandis que dans le même temps la tradition orale s'évanouissait avec l'introduction de l'écriture.

Né en 1859 et décédé en 1948 au lendemain de l'indépendance, le prophète Pau Cin Hau est contemporain du processus colonial. Si le dessein spirituel était de sauver les âmes, les moyens pour y parvenir impliquaient de rompre avec la toute-puissance des chefs héréditaires avides d'impôts et la boulimie des esprits supérieurs avides de sacrifices. Si elle ne pouvait être assimilée à un mouvement nationaliste s'opposant à des pouvoirs centraux, la nouvelle religion mit en place un panthéon dont les parties constituantes – 30 niveaux de réincarnation peuplés d'êtres humains, d'anges et de musiciens – n'étaient pas tout à fait exemptes de dimension guerrière : deux armées sont censées contrôler l'accès aux trente régions au sein desquelles se déroulerait la vie après la mort. Ni les forces birmanes ni les forces britanniques, contre lesquelles s'étaient très tôt élevés les mouvements nationalistes (Smith, 1999), ne furent assimilées aux forces du mal de l'au-delà. Pas plus qu'il n'a construit son panthéon sur le mode militaire, rien n'indique non plus que le prophète n'ait jamais fait figure de leader indépendantiste ayant mené des raids contre l'armée coloniale ou les seigneurs du Manipur comme le firent nombre de ses contemporains. Le prophète Pau Cin Hau n'était pas de ce combat-là. Une photo le représente en veste de tweed à poches superposées très british posant entre les missionnaires de renom. La cible de l'armée des anges et de son leader Pau Cin Hau était concentrée autour du polythéisme sacrificiel dont les chefs avaient le génie.

À l'instar de ce qui se produisit par la suite pour le christianisme, un ensemble de raisons explique le succès que connut d'emblée la nouvelle religion monothéiste. La pluralité et l'intensité des changements politiques (la fin des chefferies et de l'esclavage était un objectif de l'administration coloniale, mêlant idéologie et pouvoir), économiques (introduction de la riziculture inondée et irriguée comme œuvre civilisatrice) et sociaux (marginalisation progressive du système clanique et des réseaux d'entraide) accompagnèrent les conversions aux cultes monothéistes (fin des sacrifices rituels).

Contrastant avec la fulgurance de son expansion dès sa création à la fin du XIX^{e} siècle dans la région de Tedim, au nord de l'État Chin, l'influence du mouvement messianique Lai Pian ne cessa par la suite de décroître avec le développement concomitant du christianisme. Ses adeptes ne sont plus attestés que dans la région de Tedim et c'est du village de Tek Lui qu'un adepte du culte Lai Pian s'imposa récemment comme nouveau prophète ; lui et ses disciples créèrent en juillet 2005 un courant connu sous le nom de Sian Sawng. Le schisme contribue à marginaliser un peu plus cette religion et laisse entrevoir une captation de ses adeptes par le prosélytisme chrétien.

La situation à laquelle aboutirent ces changements était pour le moins paradoxale. D'un côté le paganisme originel tenait en germe un idéal communautaire, quand bien même la complexité linguistique et les vendettas villageoises en atténuaient considérablement la visibilité. De l'autre, l'émergence d'un monothéisme chrétien cacha dans cette formulation sibylline sa diversité intrinsèque : la multiplication des congrégations chrétiennes avait pour corollaire un effet d'atomisation. Un paradoxe, et non des moindres, réside par conséquent dans le fait que l'idéal communautaire préexistait dans les faits à sa conceptualisation et que, à l'inverse, l'ethnonyme « Chin » imposa peu à peu son universalisme au fur et à mesure que l'idéal communautaire se délitait. Le fait n'est pas propre aux groupes Chin ; il se retrouve chez leurs voi-

sins Kachin comme ailleurs en Asie du Sud-Est parmi les populations devenues chrétiennes (Robinne, 2006). Aux conversions des premiers temps succéda une phase de pression sociale de plus en plus contraignante, tandis que le protestantisme conduisit dans sa dynamique contestataire à une version pluriconfessionnelle de la société.

2. Christianisme pluriel et atomisation de la société

La prégnance du christianisme s'impose peu à peu au fur et à mesure que l'on s'enfonce dans l'État Chin. La route conduisant à Hakha est ainsi bordée par endroits de stèles funéraires surmontées de croix, les églises pointent leurs clochers de part et d'autre des villages, les portes des maisons et les cloisons de bois sont couverts de graffitis à la craie blanche louant le Christ, jusqu'aux enseignes des magasins où s'affiche parfois la confession des propriétaires. À Tedim, une quincaillerie-épicerie s'appelle "*Adventist store*" et une autre "*Mother Theresa Boarder*", deux buvettes sont baptisées "*Amen coffee shop*" et "*Alleluia Tea Shop*", tandis que la cahute d'un vendeur de bétel a pour nom "*Bethel Assembly of God*", etc. Les Églises baptistes, presbytériennes, pentecôtistes et catholiques pullulent avec parfois un éventail de dénominations très large témoignant de la vivacité du protestantisme chrétien. Certaines Églises groupusculaires ont localement des dénominations parfois surprenantes telles que *The Church*, *The Church on the Rock*, *Yahwa of God* ou encore *Theocratic Christ Baptist Church* : si elles ont toutes été créées par un petit groupe de familles dont l'influence ne dépasse généralement pas les limites du village, elles n'en sont pas moins soutenues en sous-main par des Églises mères implantées aux États-Unis. Les Églises ayant fait sécession du mouvement majoritaire sont elles-mêmes confrontées à des entreprises sécessionnistes et à la création d'Églises indépendantes ; c'est le cas, par exemple, du mouvement pentecôtiste issu de la mouvance Gospel, elle-même issue de la *Full Gospel Church* qui est elle-même le produit d'un schisme avec l'Église mère baptiste. Le prosélytisme est très actif et des congrégations comme les Adventistes du 7e Jour, les Témoins de Jéhovah ou les *Believers Church of Jesus Christ* d'introduction récente dans l'État Chin sont en pleine expansion.

Quelques éléments comparatifs suffiront à cerner l'ampleur du prosélytisme chrétien et ses implications en termes d'éclatement au sein d'un village, quand ce n'est pas au sein d'une même famille (Le Meur, 2005). Prenons pour exemple le village de Lungpi. Du fait de sa proximité avec Falam, ancienne capitale de l'État Chin du temps de l'administration coloniale, le village fut dès l'origine peuplé de migrants. Les premiers arrivants à s'y établir étaient des Gurkha, d'origine népalaise, réputés pour leur bravoure au combat et pour leur aptitude à l'élevage, deux facteurs déterminants aux yeux de l'armée coloniale. Le site de Lungpi offrait alors en suffisance les pacages indispensables aux montures de la cavalerie ainsi qu'au ravitaillement en viande et en produits laitiers de la force coloniale ; de nos jours, la petite communauté Gurkha a encore son propre temple hindou, mais son influence s'est marginalisée : outre le fait que chevaux et bovins ont perdu de leur intérêt, l'extension des jardins est difficilement compatible avec l'élevage. Avec l'arrivée régulière de migrants quittant leurs essarts pour se rapprocher d'un centre urbain susceptible de procurer du travail, Lungpi s'étend de plus en plus le long de la route rejoignant Falam à Hakha. De nouvelles implantations d'Églises accompagnent le mouvement. Lungpi compte aujourd'hui pas moins de dix lieux de cultes pour un total de 100 maisons. Les nombreux réseaux d'échanges informels entre le Mizoram – État voisin de l'Inde à dominante Chin – et l'État Chin contribuent aux entreprises de prosélytisme ; c'est le cas en particulier des congrégations presbytériennes qui ont pénétré le Myanmar via l'Inde. D'autres missions chrétiennes originaires de Chine telle l'*Assembly of God*, ou en pro-

venance de Yangon tels les Adventistes du 7e jour, atteignent l'État Chin via la plaque tournante du Myanmar Central qu'est Mandalay. Lungpi est localement le siège d'une communauté monastique qui se développe : un centre d'enseignement compte aujourd'hui un bonze supérieur, six bonzes ordonnés et dix-huit novices, soit 25 membres du *sangha* pour quatre familles se déclarant bouddhistes ; dans la même région, une pagode culmine depuis peu en lieu et place d'une croix chrétienne au sommet d'une colline située au centre d'un cirque montagneux que traverse la rivière Manipur. À l'inverse de Lungpi qui est un village d'accueil, Tual Zang, à proximité de Tedim, est un village de départ, un village que l'on quitte du fait de la faible superficie de terres arables disponibles et de l'accroissement démographique ; on dénombre pourtant pas moins de sept lieux de culte pour 93 maisons, soit un rapport d'une église pour 13,28 maisons.

Sur la base des six villages où l'enquête sur le pluralisme chrétien a été menée en juillet 2005, la moyenne est de un lieu de culte pour 30,30 maisons et le rapport peut dans certains cas aller jusqu'à dix maisons pour un lieu de culte : c'est le cas à Lungpi dans la région de Falam et à Gawnmual dans la région de Tedim. Plus significatif encore, cet échantillon de six villages totalise 22 dénominations différentes, 24 si l'on comptabilise les temples hindous et les monastères bouddhiques. Les enquêtes menées en novembre de la même année dans d'autres villages ne firent que confirmer la diversité des implantations chrétiennes dans un même lieu. Certains villageois firent remarquer sur le ton de la plaisanterie qu'il y a actuellement plus de missionnaires que de chamanes autrefois. Quoi qu'il en soit, la tendance générale est donc au développement et à l'atomisation concomitante des congrégations religieuses.

Toute entière assimilée au christianisme, la « culture » Chin en vient à être réduite à quelques marqueurs culturels :

- marqueurs que l'Église s'approprie : c'est, par exemple, le cas des couvertures dont se drapaient autrefois les hommes et dont les motifs renvoyaient au statut social et au regroupement clanique ; les vestes que les hommes portent désormais pour se rendre à l'office du dimanche sont taillées dans la même étoffe, mais la portée symbolique contenue dans le passage du drapé au cousu fait bien plus qu'associer le religieux à l'identitaire : c'est parce qu'il est intériorisé comme le passage de l'état de nature à l'état de culture que la réinvention des traditions est devenue possible à l'initiative, qui plus est, des responsables religieux eux-mêmes ;

- marqueurs que l'Église neutralise : c'est le cas des réseaux claniques relégués au second plan derrière l'appartenance confessionnelle ;

- ou encore, marqueurs culturels que l'Église interdit : c'est le cas de la prohibition de la bière de maïs et/ou de millet bue autrefois collectivement et offerte, on le verra, en certaines circonstances rituelles marquant la solidarité clanique.

Le pluralisme chrétien est exclusif et l'immersion dans le champ « culturel » hégémonique. Le rapport du Christ à la culture et de la culture au Christ n'arrête pas d'être au centre d'une réflexion en boucle dont se sont emparés les responsables des différentes « Conventions » chrétiennes. Les formulations renvoient invariablement à la même idée d'une Église s'appropriant les marqueurs culturels de manière à étendre son influence sur ses adeptes, jusque parfois dans les domaines les plus quotidiens : *Christianism against culture*? *Christ against culture*? *Christ of culture*? *Christ above our culture*? *Christ and culture in paradox*? À l'inverse, la dimension transcatégorielle que génère l'IMF – nous y reviendrons dans la partie consacrée aux groupes de garants – se veut par définition inclusive même si, dans les faits, les plus riches et les plus pauvres ont tendance à s'exclure eux-mêmes du circuit de l'emprunt – nous y reviendrons également plus en détail par la suite.

Sur le seul plan de la redistribution des richesses, l'extension du christianisme amena à recomposer le lien de réciprocité unissant jusqu'alors les leaders locaux aux villageois : tandis que la redistribution des chefs aux villageois prenait la forme d'offrandes sacrificielles par lesquelles se trouvait renforcé le lien social, les retombées exclusivement symboliques bénéficient au salut des âmes plus que des personnes à proprement parler. Le système repose désormais sur le « denier du culte », cet « argent de Dieu » que tout un chacun se doit de donner aux pasteurs. Bien qu'il ne soit jamais explicité en ces termes, le don à l'Église se substitue aux taxes dont les villageoise étaient redevables auprès des chefs, à cette différence près que, d'un point de vue mercantile et donc païen, le système chrétien participe à son corps défendant à un appauvrissement généralisé : au niveau individuel comme au niveau collectif, puisque ni les villageois ni la communauté villageoise ne perçoivent de retombée matérielle à leurs offrandes.

3. L'impôt du dixième ou la métamorphose des tributs

Les implications du pluralisme chrétien ne se réduisent pas à un pluralisme communautaire ; succédant au principe de redistribution des richesses des chefferies traditionnelles, elles touchent, on l'a vu, à la concentration des richesses du politique vers le spirituel et à l'éclatement du capital villageois au profit des leaders de telle ou telle congrégation chrétienne. Tandis que le passage du polythéisme au monothéisme précipita la métamorphose de la circulation des richesses, la tendance hégémonique du christianisme systématisa quant à elle l'introduction d'une économie monétaire et le développement concomitant d'un impôt. Le principe de la dîme se généralisa peu à peu. Vérification faite, la dîme est mentionnée pour la première fois dans la Genèse (Gn 28,22), puis de nouveau dans plusieurs livres de la Bible (Nb 18,21 ; Dt 14,22.28 ; Ml 3,10 ; Mt 23,23). Bien que son acception varie entre « une offrande à la divinité » et « un impôt royal du dixième » ou encore « un paiement offert à Dieu », elle ne perd jamais son caractère sacré. Si les Chin restent ouverts à une discussion sur l'usage et la répartition qui en est fait, la réévaluation – sans même parler de remise en cause – de ce paiement à Dieu n'est pas envisageable.

À de très rares exceptions près, chaque représentant d'une congrégation chrétienne est tenu de verser 1/10^{e} de ses ressources en espèces et en nature à l'Église.

Diversité et étendue de la dîme

- L'impôt en nature est désigné dans la région de Falam par l'expression kut thuam, littéralement « main + poignée », par référence à la mesure de grains de riz que mettent de côté les ménagères avant toute préparation culinaire. Mais il renvoie à un ensemble de dons beaucoup plus vaste. L'impôt en nature s'applique ainsi aux récoltes de maïs et de riz : en 2004, le pasteur de Sunthla reçut 300 tin de maïs, dont 10 furent utilisés pour sa consommation personnelle ainsi que 200 tin de riz dont 5 furent conservés pour les besoins de sa famille. Ces dons occasionnels sont complétés par les offrandes faites chaque dimanche : l'Église baptiste de Sunthla peut compter sur deux ou trois poulets par semaine, parfois des porcs réservés aux cérémonies telles que Noël, ainsi que des légumes en quantité variable que le pasteur utilise pour tout ou partie.

Le surplus de ces dons en nature est soit redistribué aux plus pauvres, soit vendu à un prix intéressant aux membres de la communauté religieuse. La « poignée » qui désigne à l'origine l'impôt en nature s'applique également à l'élevage de porcs : un porcelet de la première portée est généralement donné à l'Église, quand bien même n'y aurait-il que deux porcelets ; lors des portées suivantes, l'offrande d'un porcelet est fonction de la générosité de chacun. Auparavant, le pasteur de Sunthla reven-

dait les porcelets et épargnait l'argent ; désormais un volontaire prend en charge l'élevage en prévision d'une prochaine cérémonie annuelle.

- Dans la région de Hakha, l'expression employée pour désigner cet impôt en nature est fang thuam, c'est-à-dire la « poignée de millet » bien qu'il s'agisse de nos jours de riz. Une informatrice de Sakta fait entrer dans cette catégorie la collecte de riz apportée chaque matin par les représentantes de l'Organisation des Femmes de l'Église locale, la collecte de bois une fois par semaine, un poulet et deux journées de travail par an au profit de cette même association. L'énumération n'est en rien exclusive de toute autre forme de don.

- Quant à l'impôt en espèces, il s'applique aux bénéfices et non aux rentrées d'argent ; l'impôt sur le dixième ne concerne donc pas la somme empruntée à l'IMF, mais se rapporte au profit éventuellement dégagé.

Afin de stimuler ces offrandes au-delà du seuil – difficile à calculer – de 1/10^{e}, des objectifs sont fixés chaque année par le Comité de l'Église et revus à la hausse d'une année sur l'autre : le montant total est affiché, ainsi que la somme collectée de mois en mois.

Au sein d'un même village, le montant des offrandes annuelles peut considérablement varier d'une Église à l'autre. En 2004, au village du Vieux Sunthla, le montant de la dîme offerte par famille et par an variait de 4 669 MKK à 1 081 MKK. Dans l'état actuel des recherches, il est difficile de savoir si l'écart observé d'une Église à l'autre et d'un membre à l'autre est le fait de la pression exercée par les différentes congrégations ou si cela est dû au nombre d'adeptes. Dans tous les cas, les sommes recueillies annuellement par chaque Église tranchent avec les sommes parfois dérisoires dont disposent en général les familles. Le salaire mensuel d'un instituteur birman variait de 8 000 à 10 000 MKK en 2005 et celui d'un pasteur de village allait jusqu'à 14 000 MKK. Le salaire en espèces des pasteurs est complété par les dons en nature offerts chaque dimanche, dons qui se surajoutent à la dîme à proprement parler ainsi qu'aux dons occasionnels tels qu'un porcelet, quel que soit le nombre de la portée. Dans tous les cas ces sommes restent dérisoires par rapport au coût de la vie : tout juste de quoi acquérir un sac de riz blanchi (11 000 MKK à Nabual) pas tout à fait assez pour un porcelet de deux mois (20 000 MKK à Nabual), et encore moins pour un sac de fertilisant (22 000 MKK à Sunthla). Le système du 1/10^{e} n'est en soi jamais discuté, car il n'est pas imaginable de remettre en cause « l'argent de Dieu ».

Comparé au système de redistribution des richesses existant sous les chefferies, le système mis en place par les Églises chrétiennes n'apporte pas de changement d'un point de vue de la « réciprocité » au sens défini par Marshall Sahlins dans son analyse des flux économiques et des relations sociales (1976 [1972] : 237 sq) : dans un cas, les villageois payent individuellement un tribut à l'institution politique et, dans l'autre, à l'institution religieuse, toutes deux étant tenues de redistribuer une part du profit aux villageois. Si le principe même du contre-don n'est pas remis en cause, il n'en change pas moins fondamentalement de nature. La redistribution des richesses des leaders politiques vers les villageois prenait la forme d'une nourriture sacrificielle et obéissait à une codification très stricte sur laquelle reposait la dynamique des échanges inter-claniques et, à travers elle, l'ensemble de la communauté villageoise. Par contraste, la systématisation de la dîme repose sur l'offrande en espèces et en nature et s'entend essentiellement par un retour symbolique des dons en espèces ou en nature. La part attribuée en retour aux villageois ne doit pas être minimisée au sens où chaque maîtresse de maison met en général de côté une poignée de riz réservée aux plus démunis ; en dépit de sa généralisation dans la quasi-totalité des foyers, la retombée concrète de ce principe de charité chrétienne est assez marginal puisqu'il ne bénéficie « que » – et ne voyons dans ce « que » aucun jugement de valeur – aux pauvres parmi les pauvres. D'un point de vue économique, le

processus de captation des richesses villageoises par les Églises allié à l'absence d'impôts locaux se traduit en pratique par l'inexistence de tout budget de fonctionnement au niveau villageois.

III. PERTE DE LA PROVISION VILLAGEOISE

1. Centralisation du pouvoir

Le centralisme politique issu de la politique « de la Voie Birmane vers le Socialisme » eut des répercussions sur les circuits monétaires et l'idéal communautaire, association surprenante à première vue sauf à tenir pour acquis que la combinaison des deux était structurelle au système de chefferies. Rappelons que plusieurs facteurs ont peu à peu contribué à mettre un terme à la légitimité et à l'autorité des chefs : politique coloniale interdisant l'esclavage et instaurant une administration indirecte sur les territoires enclavés (concurrence des religions monothéistes interdisant les sacrifices sur lesquels reposaient pour beaucoup la redistribution des richesses vers la collectivité, indépendance signée en 1947 et développement concomitant de mouvements nationalistes et d'un centralisme politique) qui mit un terme définitif aux instances politiques traditionnelles.

Depuis 1962, les responsables de villages sont choisis parmi les villageois, quels que puissent être leur statut social et/ou leur appartenance clanique. Ces représentants villageois auprès de la hiérarchie birmane sont de nos jours désignés par l'acronyme « Yayaka ». La position de ces derniers est pour le moins inconfortable : d'un côté c'est vers eux que se tournent en dernier ressort les villageois pour régler les litiges, de l'autre ils sont placés sous l'autorité directe des représentants du pouvoir central envers qui ils sont comptables de la situation villageoise. En l'état, toutes les raisons conduisent à éviter l'impasse à laquelle conduit cette responsabilité et c'est bien souvent par tirage au sort que sont choisis les élus locaux. Le « Président » – c'est ainsi que se fait de préférence appeler le Yayaka quels que soient son âge ou son niveau social – acquiert un prestige qui perdure ; de manière générale, il est perçu comme un membre respecté du village plus qu'un représentant du pouvoir central. Leur mandat est de deux ans mais beaucoup démissionnent et c'est le plus souvent par défaut, faute de candidats, que certains sont plus ou moins contraints d'en prolonger la durée.

Du seul fait qu'il soit le représentant du pouvoir central, l'autorité du Yayaka est importante. À la question, maintes fois posée, « quelles sont les personnes qui exercent dans le village le plus de pouvoir, d'influence ou d'autorité ? », il est systématiquement répondu : « le Président ». Cherchant à identifier les autres personnes exerçant une quelconque influence au niveau villageois, les réponses se font plus évasives. Dans le cas de villages de migrants, tel que Lungpi, les familles les plus anciennement implantées sont investies du prestige attribué aux notables et c'est d'ailleurs parmi ces familles fondatrices que sont choisis les responsables des quartiers qui exercent de réelles responsabilités.

Comme nous nous étonnions que les leaders religieux ne soient jamais mis en avant parmi les personnalités influentes, la réponse fut invariablement la même : « mais toute autorité est détenue par les responsables religieux ! ». Le non-dit comme corollaire de l'évidence. L'autorité des prêtres, révérends ou pasteurs dépasse la sphère morale : à la condition qu'elle n'empiète pas sur les prérogatives du Yayaka – et dans le contexte de forte centralisation du pouvoir, personne ne s'y risquerait – les uns et les autres sont dans un rapport d'assistance mutuelle

dans la mesure où un recours à la justice peut être évité. De l'avis général, tous s'accordent pour dire que le rapport entre les deux instances politiques – « administratives » serait plus adapté – et spirituelles n'est pas à proprement parler conflictuel tant la frontière dressée entre les deux est maintenue ; politique et religion sont des sujets d'autant plus tabous qu'ils sont hautement sensibles et que les intérêts, notamment dans le flux des richesses, sont contraires. Le respect de cette ligne de démarcation des pouvoirs est sans doute le seul champ consensuel.

Toute entreprise collective est nécessairement transcatégorielle et, là encore, l'IMF répond à une attente, en particulier, on le verra, dans la constitution des groupes de garants. Restons pour l'instant dans les changements apportés au flux des richesses et à leur implication au niveau villageois.

2. Implications au niveau de la gestion villageoise

Dans le même temps où l'impôt de Dieu – c'est-à-dire le 1/10^{e} prélevé par les Églises – se substituait aux taxes perçues par les chefs, les retombées pour les villageois passèrent du matériel au symbolique ; le manque à gagner ne fut pas compensé par une politique budgétaire de l'État vers les collectivités. En l'absence de tout système d'imposition, les Yayaka ne disposent d'aucun budget. La réalisation des travaux publics tels que le percement d'une route ou la construction d'une école sont en grande partie aux frais des villageois. Ces infrastructures d'intérêt général sont largement dépendantes des collectes ponctuelles et du « travail volontaire » en vertu duquel la main-d'œuvre locale est non rémunérée. Non seulement l'absence d'impôt ne vint pas compenser le flux monétaire que régulaient l'interdépendance clanique et le rapport des chefs aux villageois, mais la généralisation du denier du culte ne fit qu'accentuer la tendance au dépouillement des richesses villageoises : désormais d'ordre symbolique, la contrepartie n'a plus de retombée dans le domaine économique. Les Églises contribuèrent ainsi à la marginalisation des réseaux d'entraide et de solidarité au profit de la proximité religieuse, avec pour conséquence notable une appropriation des richesses au nom de Dieu.

Afin de compenser l'absence de budget villageois, des regroupements se sont formés : le village de Surkhua a ainsi rejoint un collectif de cinq villages en vue de développer à terme un projet hydroélectrique commun. Dans le même village, l'État participa à hauteur de 80 lakhs pour la construction d'une nouvelle école, somme à laquelle s'additionnèrent une collecte villageoise et le recours à la main-d'œuvre locale gratuite. Le cas n'est pas unique, l'éducation étant devenu l'un des pôles prioritaires des ménages. Le Yayaka de Tek-Lui a tenu à nous montrer les fondations d'un bâtiment public aux dimensions modestes, mais qu'il envisage pourtant de compartimenter en trois locaux : l'un pour héberger le comité du Yayaka (sorte de mairie), le second pour accueillir une ONG (appel du pied à notre intention), le troisième pour y installer une bibliothèque (il est demandeur de livres). Le Yayaka de Mangkheng explique comment les villageois abattirent les arbres et scièrent les planches nécessaires à la construction d'une école, comment la contribution de chacun – à l'exception des familles chargées des enfants et des vieillards – permit l'achat des tôles ondulées et comment le Pnud participa à l'extension du bâtiment en 1998. Il détailla par ailleurs le montage financier et l'organisation ayant permis la construction de la maison de l'instituteur à partir de 2004 : une première collecte auprès de 84 ou 85 maisons sur les 120 que compte le village permit de réunir en trois mois près de 2 lakhs ; une seconde collecte fut effectuée pour les tôles ondulées : 1 lakh supplémentaire fut réuni ; une contribution en force de travail fut demandée aux adultes en fonction de leurs capacités (charpentiers, main-d'œuvre, scieurs de long) et en demandant à chacun de fournir des clous. Le cas n'est pas isolé tant la nécessité d'investir dans le domaine éducatif est une récurrence dans le discours des villageois.

C'est dans ce contexte qu'émergea un troisième pôle d'influence que sont les membres d'un comité central, l'instance décisionnelle au niveau villageois de l'IMF. De manière significative, les parcours des trois membres du comité central montrent qu'ils ont pour la plupart exercé par le passé des responsabilités politiques et/ou religieuses. Face à la carence de budget villageois à laquelle elle n'a pas fonction de remédier, l'IMF est parfois associée à une banque et les représentants de l'IMF auréolés d'un pouvoir qui dépasse leurs responsabilités effectives. Cette situation est largement entretenue par l'absence de budget villageois, dont l'une des conséquences directes est de voir la demande se détourner des représentants locaux du pouvoir central birman, les « Yayaka », pour se concentrer sur l'IMF et ses représentants.

IV. ACCES AU CREDIT VIA L'IMF ET RESTRUCTURATION DU FLUX MONETAIRE

1. Tendance à l'inversion des termes de la réciprocité

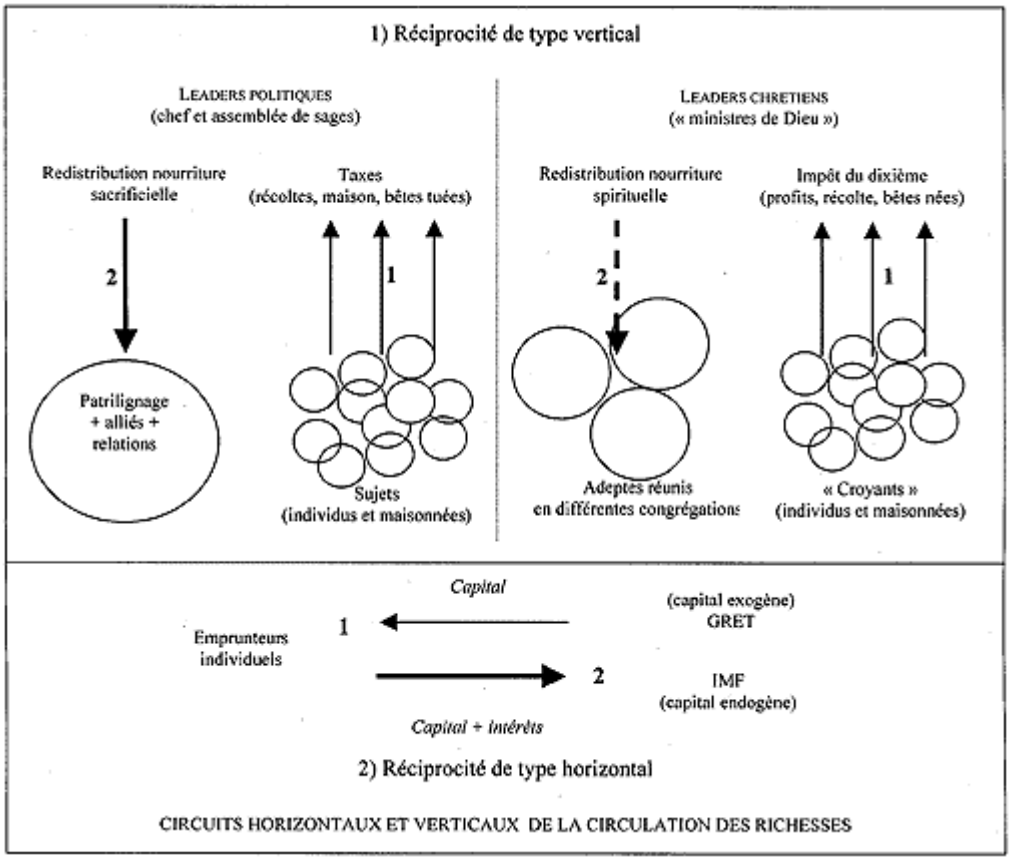
Quand bien même nous ne partageons la vision dualiste de l'auteur de *La Société contre l'État*, l'analyse du rapport dette/pouvoir selon laquelle « la nature de la société change avec le sens de la dette » (Pierre Clastres, 1976 : 26) s'applique aux transformations des circuits migratoires en milieu Chin. Première étape : « Si la relation de la dette va de la chefferie vers la société [comme c'est le cas du principe de redistribution des chefferies vers la collectivité], c'est que celle-ci reste indivisée, c'est que le pouvoir demeure rabattu sur le corps social homogène » (*ibidem*). Seconde étape : « Si au contraire, la dette court de la société vers la chefferie [c'est le cas des leaders chrétiens qui en succédant aux chefs Chin ont imposé la dîme], c'est que le pouvoir s'est séparé de la société pour se concentrer entre les mains du chef [en l'occurrence du pasteur], c'est que l'être désormais hétérogène de la société renferme la division en dominants et dominés » (*ibidem*). Bien sûr la réalité n'est pas aussi linéaire ; les deux types de flux des richesses se sont superposés et les variantes des deux systèmes dessinent sans doute des frontières moins tranchées. Néanmoins, reprenant à notre compte la formulation de Marshall Sahlins (1976 : 238), il est possible d'affirmer que « les flux de biens cautionnent et instaurent les relations sociales ». C'est sans doute l'écart le plus important qui s'est creusé entre d'un côté, un système somme toute traditionnel au sens où le rapport des villageois à leurs leaders – chefs ou pasteurs – s'inscrit dans une logique statutaire et, d'un autre côté, un système où la relation des villageois à l'IMF s'inscrit dans une logique marchande. Pour revenir à une vision dichotomique, et donc aux effets grossissants et à l'universalisme excessif comme peut l'être toute structure, disons que le premier type de rapport *reproduit* du social tandis que le second *produit* du social.

L'IMF ouvrit une brèche encore peu ou prou exploitée bien qu'elle réponde à une forte attente. L'injection d'un fonds monétaire par le Gret/IMF contribua à la restructuration des rapports hiérarchiques et de la dynamique relationnelle. Contrairement aux liens unissant les leaders politiques et religieux à la collectivité, nous ne sommes plus dans un rapport de type vertical qui avait tendance à figer les statuts selon la hiérarchie clanique, nous sommes désormais dans un rapport horizontal de type patron/client tourné vers la production de richesse et de mobilité sociale. Certes le principe de redistribution est toujours en vigueur : les intérêts versés servent à alimenter une caisse destinée à augmenter le nombre d'emprunts et/ou à augmenter les montants proposés, objet même du nouvel « emprunt individuel ». Néanmoins, les nouveaux ter-

mes de l'échange n'engrangent plus de lien communautaire dès lors qu'il privilégie les stratégies individuelles sur l'idéal communautaire.

La tendance à la marginalisation du lien communautaire explique, au sein de l'IMF, le peu de représentativité des groupes de garants dits aussi groupes de solidarité ; bien qu'ils s'inscrivent en théorie au fondement même de l'organisation sociale de l'ensemble des sous-groupes Chin et leurs groupes d'entraide (*kilawm*) ou de solidarité (*kihuh*), ils s'en écartent de fait dès lors que l'objectif de développement et d'enrichissement personnel l'emporte sur l'idéal communautaire. Dans ce rapport créancier/débiteur, les deux partis défendent chacun leur intérêt « de sorte que les biens risquent encore de circuler en sens unique, et le recouvrement de la créance dépendra des moyens ou des ruses mis en œuvre » (Sahlins, 1976 : 249). La prise de risque est réelle de la part des deux partis : risque pour l'IMF de voir les détournements ponctuels anéantir l'ensemble du système mis en place et risque pour les emprunteurs de voir leur projet dégénérer en endettement. De ce point, il semble que la réduction actuelle du nombre d'emprunteurs et l'augmentation concomitante du montant des emprunts répondent à une prise de conscience générale : après la croissance du départ et les accidents de mi-parcours, l'équilibre qui se dessine montre que l'institution et les clients partagent des intérêts communs.

Schéma 3 : Équilibre des emprunts



Le développement d'une économie de marché – développement que précipite l'IMF – conduit moins à l'éclatement de la société qu'elle ne précipite la nécessité de réinventer le processus de construction identitaire.

2. L'impact de l'IMF sur les dynamiques relationnelles

Contrairement au christianisme, l'IMF ne prétend à aucune rupture avec le passé et avec la structure en place. Et si elle a intégré, dans le système d'emprunt, les canons sociaux, politiques et religieux, son ambition n'est pas à proprement parler d'assurer une continuité dans la dynamique des changements socioculturels. L'introduction et la diffusion du système d'emprunt contribuent à la métamorphose de l'organisation sociale. Ce n'est toutefois qu'indirectement, via le changement plus radical apporté à la circulation des richesses dont elle contribue à la recomposition. Les acteurs restent les mêmes et le système ne remet pas en cause la réciprocité en tant que telle. Transformant le sens de cette réciprocité, elle remodèle les rapports hiérarchiques. Schématiquement – nous y reviendrons plus en détail au fur et à mesure de l'analyse – le système introduit par l'IMF dans son rapport à la dynamique du changement global peut être décomposé en deux temps :

1. Bien plus qu'une option par rapport à la logique redistributive, l'IMF inverse la dynamique relationnelle : ce ne sont plus les individus qui donnent aux leaders qui redonnent aux villageois (ou aux adeptes), c'est une institution qui prête aux individus qui remboursent avec intérêts à l'institut. En d'autres termes, le contre-don vient de la base et non l'inverse ; et c'est désormais la base qui reverse la valeur ajoutée sous forme d'intérêts.

2. Ce faisant, l'IMF ne renforce aucune légitimité tournée au bénéfice des chefs et des pasteurs : les rapports hiérarchiques ne sont plus entre leaders/peuple mais entre classes sociales émergentes. Bien que l'appartenance à telle ou telle échelon social soit très fluctuante, l'émergence de classes sociales – qui n'est évidemment pas le seul fait de l'IMF – conduit de manière pour ainsi dire mécanique à un recentrage de l'emprunt vers les classes moyennes. En d'autres termes, comme le suggérait Pierre-Yves Le Meur rencontré à Mandalay, la hiérarchie n'opère plus sur un plan vertical de gouvernants à gouvernés, mais sur un plan horizontal où le développement des classes sociales dessine désormais le contour des relations villageoises.

Ne contribuant au renforcement ni d'un prestige politique ni d'un charisme idéologique, le système mis en place par l'IMF ne reproduit aucun des systèmes existants ; il s'engouffre dans la brèche de l'organisation sociale Chin en laissant entrevoir la possibilité, sinon d'un enrichissement individuel, du moins d'amélioration du niveau de vie. Conduisant à la prise de conscience d'une aspiration universelle non inscrite dans les canons sociologiques locaux, l'IMF permet de s'émanciper des rapports hiérarchiques habituels. Conjuguée à la raison d'être de l'IMF, à savoir le développement économique des individus, la distanciation de la base à l'égard de ses élites participe non moins certainement au succès rencontré dès l'origine par l'IMF.

On voit ainsi la circulation des richesses et la dynamique relationnelle se transformer selon que sont impliqués l'un ou l'autre des quatre pôles de production que sont l'Institution de Microfinance (IMF), l'autorité laïque (Yayaka), les autorités religieuses (congrégations chrétiennes) et l'organisation clanique traditionnelle (chefferies) :

1) les chefs traditionnels et les Yayaka ont en commun de produire du pouvoir. Le pouvoir de redistribution des richesses, sur lequel reposait la légitimité des premiers, fut neutralisé par les seconds dépourvus de toute capacité budgétaire ;

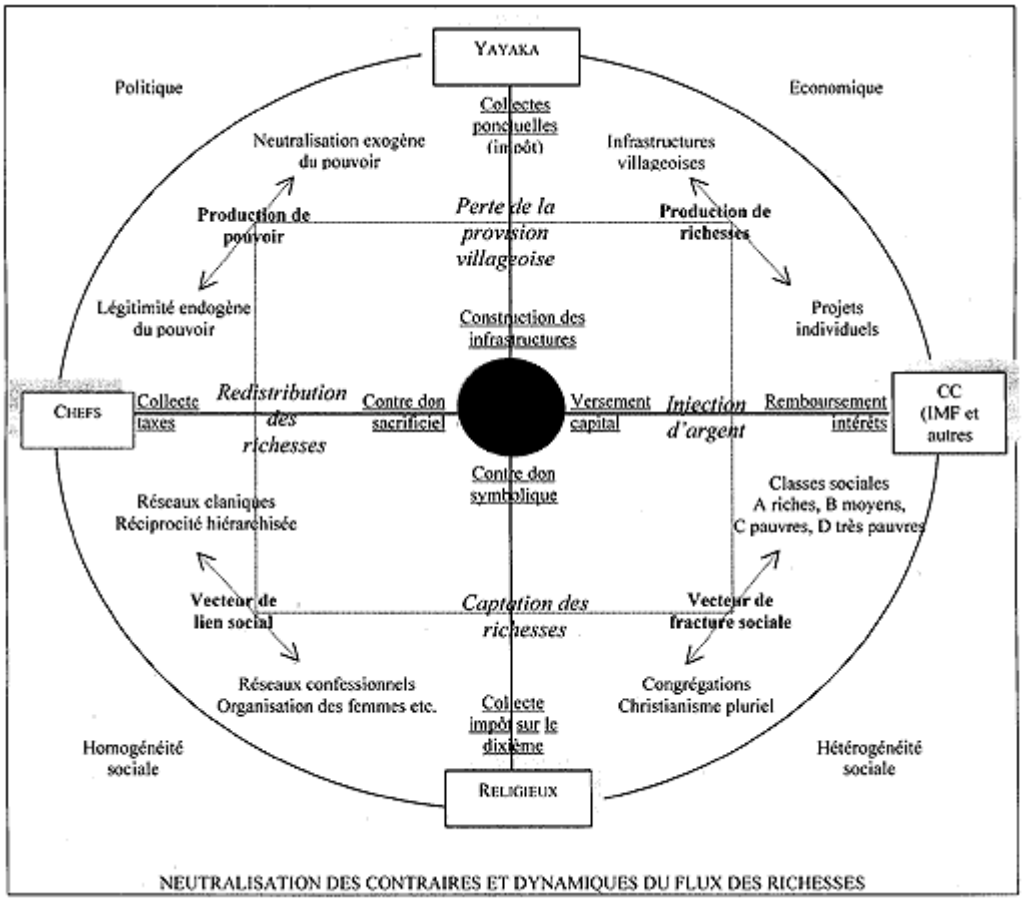
2) les responsables religieux et les chefs traditionnels ont en commun de produire du lien social via respectivement les réseaux claniques et les réseaux confessionnels. Mais là encore, le pouvoir de redistribution des richesses attribué aux chefferies fut neutralisé par le processus de captation des richesses systématisé par les Églises chrétiennes ;

3) les responsables religieux et les membres du comité de crédit de l'IMF ont en commun de produire des catégories : congrégations religieuses dans un cas, classes sociales dans l'autre.

Leur dimension, potentiellement concurrentielle et source de conflits, a tendance à neutraliser la cohésion sociale ;

4) les membres des comités de crédit et les Yayaka ont en théorie en commun de produire des richesses, respectivement tournées vers la réalisation d'infrastructures villageoises et vers la réalisation de projets individuels.

Schéma 4 : Répartition des richesses



Outre ces effets de neutralisation, le rapport des représentants de l'IMF avec les Yayaka d'une part, avec les responsables religieux d'autre part, connaît d'autres implications dont les effets sont parfois difficilement contrôlables. L'un des aspects les plus positifs est sans doute la dimension transcatégorielle – nous y reviendrons dans le détail – qui détermine la constitution des groupes de cinq : ni l'appartenance des uns et des autres à telle ou telle catégorie sociale, ni l'appartenance à telle ou telle congrégation religieuse n'entrent en ligne de compte dans le choix des partenaires. Bien plus, ces revendications identitaires sont des sujets tabous et concourent donc à la formation de partenariats économiques sur cette seule base économique. Phénomène classique, c'est lorsque la frontière est franchie, lorsque les intérêts religieux et politiques sont confondus avec les enjeux économiques, qu'apparaissent les difficultés. Celles-ci sont de plusieurs ordres et ne sont pas le seul fait de l'IMF mais, plus largement, de l'introduction d'une économie de marché dans une société enclavée où la dynamique des réseaux claniques est encore déterminante.

3. Perméabilité des pôles d'influence et affaiblissement du pôle VCS

Les remises en cause, les tensions au sein d'un village existent lorsque cohabite un trop grand nombre de leaders potentiels dans un même village. C'est le cas par exemple à Lungpi où les nouveaux arrivés veulent retrouver une forme de leadership qu'ils pouvaient avoir dans leur village d'origine. Ces tensions se manifesteront dans l'arène politique qu'est devenue la sphère religieuse. Mais de façon générale, le respect des anciens, des règles et des hiérarchies en place

est primordial, et nombreux sont les villageois qui ne s'estiment pas compétents pour la chose politique et le leadership. Ils reconnaissent à d'autres la capacité de le faire et se soumettent plus au moins à la justesse de leurs décisions. Ceci explique l'influence des leaders dans la réussite du VCS au sein d'un village.

Les VCS ayant été introduits dans les villages en passant par la hiérarchie en place, celle-ci s'est donc approprié de fait le contrôle du VCS et s'en est trouvée légitimée aux yeux des villageois. Certains leaders ont utilisé ce contrôle à bon escient et ont souvent passé le relais à des membres se distinguant par leurs réussites économiques, d'autres ont jalousement préservé leur pré carré, laissant se développer des pratiques plus ou moins bonnes au sein de la caisse. Il est vrai que les VCS, comme organisations villageoises et surtout comme sphères économiques, sont de nouveaux lieux d'expression pour les leaders villageois. Force est de constater néanmoins qu'à quelques exceptions près, on trouve les mêmes personnes à la tête des trois sphères (tableau 6).

Tableau 6 : Implication des présidents des VCS dans les activités politiques et religieuses des villages

Village	Sexe	Année de naissance	Niveau scolaire	Religion	Position au sein de la caisse villageoise	Depuis	Sphère religieuse	Sphère politique
Hniarlawn	Homme	1956	4	Baptiste	Chairman	2004	Président des Jeunesses, Diacre	Membre du comité exécutif au temps de gestion coopérative. Aujourd'hui membre du comité villageois (Yayaka Committee)
Nabual	Homme	1963			Chairman	1999		Maire pendant 7 ans
Sakta	Homme	1950		Assembly of God	Chairman	2000	Chairman de l'Église depuis 2002	Maire en 1999
Taishon	Homme			Catholique	Chairman		Chairman Église catholique	
Lungi	Homme	1958			Chairman			Maire pendant 5 ans
Mangkenk	Homme	1956	4		Chairman		Diacre	Maire pendant 6 mois
Mualbeem	Homme	1943	7		Chairman		Trésorier puis chairman de l'association des jeunes. Chairman pendant 30 ans de l'Église baptiste	Membre de l'association paysanne du département 75-76. Chef de quartier pendant 10 ans
Zokhua	Homme	1940	7	Baptiste	Chairman	1995	Secrétaire et président de l'Église pendant 12 ans	Secrétaire pendant le concile
Chinkhua	Homme	1963	3	Baptiste	Chairman	2004	Diacre depuis 2004	
Chunchung	Homme	1940	4	Baptiste	Chairman	2001	Diacre à 18 ans	Maire à 22 ans
Paizawl	Homme	1951	4	Baptiste	Chairman	2001	A été chairman de l'Église pendant 40 ans	Maire depuis 5 ans
Chinkhua	Homme			Baptiste	Ex-chairman	1995-2001	Diacre	Maire 3 ans puis 1 an

Quand ce n'est pas le cas, l'influence traditionnelle des pasteurs ou des figures politiques du village s'exerce de façon forte sur les fonctionnements de la caisse. Ainsi à Cinkhua, l'ancien président de la caisse villageoise, aujourd'hui redevenu Yayaka et ayant cédé sa place, continue de s'impliquer fortement dans la destinée de la caisse. Il assiste à la réunion du onzième mois du cycle afin de rappeler à l'ensemble des villageois leurs obligations. Il en va selon lui de la réputation du village. De même, c'est lui qui depuis l'ouverture de la caisse, veille sur les fonds propres villageois capitalisés grâce à la part des intérêts que l'IMF reverse à la caisse. L'objectif est de construire un barrage hydroélectrique pour alimenter le village en électricité. De même, la coordinatrice du projet nous a raconté avoir dû négocier ferme avec le pasteur de l'Église baptiste de Hniarlawn qui estime que la caisse villageoise devait y être fermée. Non-membre de la caisse ni de son comité directeur, cette autorité religieuse était capable de décider de la destinée du VCS.

Ce constat tend à réduire la portée politique de l'introduction des caisses villageoises dans les villages. C'est d'autant plus vrai que la modification des règles de propriété du capital en 2000 réduisit davantage l'autonomie des caisses et la dimension communautaire de leur impact, conduisant sans aucun doute à une baisse de l'appropriation des caisses dans les villages. La réussite des uns, à travers les intérêts générés, fait celle de l'IMF et non plus celle du village. La majorité des comités directeurs nous ont fait part de ce qui pour eux est encore aujourd'hui perçu comme une faiblesse de l'organisation actuelle. Le maintien à Tashon d'un système de crédit villageois et la création d'un fonds de ce type dans le village de Tek Lui, au moment même où les règles de propriété du capital changent au sein de l'IMF, illustrent le besoin des villages de se munir d'un fonds communautaire facilitant la réalisation de projets pour l'intérêt général.

4. Crédits individuels et demande de crédits collectifs

C'est dans une telle situation de perte de provision villageoise et de concentration des richesses autour des Églises et de leurs représentants qu'un projet de microfinance fut introduit sur l'initiative du Gret associé dans un premier temps au Pnud. Localement, et malgré la mise en place d'un suivi pédagogique censé éviter les dérapages et optimiser le système, la marge d'interprétation suscitée par l'introduction d'un système de microcrédit et la proximité de ce qui est considéré comme une manne monétaire inattendue, suscita des espoirs en même temps qu'elle généra des convoitises. Du fait des réunions d'information immédiatement mises en place et du suivi permanent des responsables locaux de l'IMF, la vocation des emprunts ne laisse pourtant pas de place au doute ; dès l'origine, le message est passé selon lequel les emprunts mis à disposition sont là pour satisfaire la réalisation de projets individuels, dans la mesure où ceux-ci sont adaptés aux montants proposés. Et pourtant un malentendu sur les attentes et les possibilités offertes par les emprunts persiste.

Le faible montant des emprunts proposés canalise les projets : l'investissement dans le petit élevage de porcs est à tous points de vue particulièrement adapté et s'impose de lui-même. Non seulement l'investissement est à la hauteur de la somme empruntée disponible, mais il est susceptible de générer du profit dans une stratégie d'amélioration du niveau de vie de la maisonnée tout en permettant de satisfaire les contraintes de la solidarité clanique (distribution de viande) et de donner au culte un des porcelets de la nombreuse portée (don du 1/10^{e}). La famille, le clan et l'Église y trouvent leur compte à moindres frais, sinon à moindres risques.

Néanmoins, l'ambition de certains projets provoqua des tentatives de groupements d'emprunts. Trois cas de figure se dessinent, non corrélés l'un à l'autre, mais qui ont pour origine l'écart entre le capital nécessaire aux investissements envisagés et le capital effectivement disponible :

1. malversations individuelles de détournement d'argent dont le cas relève de la justice ;

2. sous-évaluation des dangers liés au commerce vers le Mizoram dont la conduite irresponsable met à mal la confiance sur laquelle reposait la démarche ;

3. confusion des genres – ou juxtaposition des messages – entre d'un côté une logique de profit et, de l'autre côté, des fins caritatives.

Ces problèmes ont été diversement résolus. Afin d'éviter qu'ils ne se renouvellent, l'une des réponses apportées récemment par les responsables de l'IMF soucieux de s'adapter à la demande fut la création d'un emprunt dit « individuel », d'un montant supérieur à ceux proposés jusqu'alors. Si cet emprunt répond effectivement à une attente maintes fois énoncée d'augmentation du montant disponible, son introduction est trop récente pour en mesurer la portée. En tout état de cause, ce nouveau prêt individuel ne suffira sans doute pas à résorber les

tentatives de détournements, car des raisons structurelles participent également aux difficultés rencontrées ici et là.

Les tentatives maladroites de regroupements des emprunts reposent également sur un malentendu qui transparaît dans le discours dans lequel l'intervention du Gret est associée à un projet humanitaire classique à très court terme. À moins qu'il ne prenne la forme d'un mécénat pur et simple – ce qui n'est pas la vocation de l'IMF – aucun prêt ne parviendra à concilier l'attente extrêmement forte en matière de travaux publics (réseaux routiers nécessaires aux circuits de distribution) et la réalisation de projets individuels (élevage et agriculture). Deux logiques à la fois contraires et complémentaires au sens où la réalisation des projets individuels passe aussi par la réalisation d'infrastructures villageoises.

Trois explications peuvent être avancées :

1. L'absence de tout budget villageois tout d'abord. La demande s'intensifie au fur et à mesure que s'amplifie le besoin en infrastructures villageoises. La construction des écoles, des routes, des complexes hydroélectriques ou des panneaux solaires pour l'électricité, est théoriquement du ressort d'un pouvoir public ; en pratique, l'absence de budget au niveau villageois en rend la réalisation plus qu'improbable. La marge de manœuvre des « Yayaka » est limitée sinon nulle car le financement des travaux est dans l'ensemble tributaire des collectes ponctuelles faites auprès des villageois et de la gratuité de la main-d'œuvre. À Nabual, quelques tronçons de piste accessible sont en cours de construction : le travail est réalisé à la houe, les travaux de réfection sont nécessaires après chaque mousson et les difficultés d'accès au village empêchent son développement malgré sa proximité avec Hniarlawn et Hakha. À Mualbeem, dans la région de Tedim, les choux pourrissent sur pied : cela tient en partie à la situation de quasi-monoculture pratiquée dans cette région et en partie à l'état de la piste secondaire reliant le village à l'axe principal. La demande est donc tout autant pressante aux deux niveaux collectif et individuel des investissements. Les emprunts sont tournés vers la satisfaction des projets individuels et la dynamique qu'ils suscitent d'un côté ne laisse pas entrevoir de solution de l'autre.

2. La persistance du décalage entre aspirations individuelles et aspirations collectives est également à rattacher au système traditionnel de redistribution des richesses via la solidarité clanique. Si les rapports hiérarchisés existant autrefois entre les chefs et leurs sujets ont disparu et si la solidarité clanique s'est atténuée et transformée, la logique de circulation des richesses qu'ils sous-tendent est restée ; c'est sans soute l'une des raisons pour lesquelles le denier au culte s'est imposé si facilement.

3. Enfin, l'action ponctuelle de certains organismes ou institutions étrangères généralise l'attente. Le Pnud a créé des points d'eau et participé ici et là à des systèmes d'irrigation ; les Japonais ont fait des dons ciblés pour la construction d'écoles ou de bâtiments collectifs. L'ampleur du chantier ne permet pas de généraliser la pratique et les infrastructures collectives engagées ponctuellement ont pour conséquence de généraliser la demande.

La juxtaposition des messages conduit d'un côté aux tentatives de détournements plus ou moins malveillantes, plus ou moins maladroites et de l'autre, à l'inadéquation du rapport besoins collectifs/besoins individuels. Mais pour être comprises, les difficultés auxquelles l'IMF reste confrontée ne peuvent être isolées du milieu dans lequel elles s'insèrent. Deux niveaux d'échelle sont à distinguer : l'un d'origine endogène lié aux contextes parfois très particuliers ; c'est le cas en particulier de la région de Tedim où ont tendance à se concentrer tous les extrêmes. Le second niveau d'échelle, d'origine exogène, est lié à la multiplication des offres d'emprunts par différents organismes.

V. LA MULTIPLICATION DES OFFRES DE CREDIT : QUELLES REPERCUSSIONS ?

1. Emprunts endogènes : une culture de l'emprunt ?

1.1 Emprunts troc et emprunts monnaie

Une nouveauté importante de cette dernière décennie est l'introduction dans les villages Chin d'organismes de crédits monétaires, permettant aux villageois de faire face aux besoins immédiats de leurs foyers ou d'investir dans un projet de moyen terme capable d'améliorer la situation financière de leur foyer et de développer les activités du foyer. L'IMF fut la première à introduire, au moins à cette échelle, l'emprunt sur une base monétaire ; le principe même de l'emprunt et de taux d'intérêts en nature était toutefois préexistant. Véritable institution, ce type d'emprunt traditionnel sur une base de troc est désigné par des termes vernaculaires : *guhl lawh* en zomi dans la région de Tedim, *vuhl lawh* en laimi dans la région de Hakha. Deux systèmes sont attestés, en relation l'un et l'autre avec le petit élevage de mithans autrefois, de porcs aujourd'hui :

1. le premier système consiste en l'emprunt d'un porcelet ; une fois adulte, la truie est rendue à son propriétaire d'origine tandis que l'intégralité de la portée devient propriété de l'éleveur ;

2. le second système n'est qu'une variante du premier. Il consiste cette fois à emprunter un porc adulte qui sera rendu après la première portée, la moitié de celle-ci revenant au propriétaire du porc et l'autre moitié à l'éleveur.

Reposant sur une base de troc, ces deux systèmes se distinguent en cela de l'emprunt IMF grâce auquel il est également possible d'acquérir un ou deux porcelets. De l'un à l'autre, les répercussions ne se limitent pas au seul passage d'une logique d'entraide sociale à une logique de marché. Non seulement le mode de propriété des bestiaux s'en trouve profondément transformé, mais également les risques encourus :

1. l'avantage d'un emprunt IMF réside dans le fait que l'acquéreur devient *de facto* seul et unique propriétaire de ses bêtes, libre à lui de revendre une bête pour rembourser l'intérêt de l'emprunt. En revanche, la prise de risque est grande : poules et cochons meurent facilement ; à la perte sèche s'ajoute l'impossibilité de rembourser l'emprunt sur la vente des bestiaux comme prévu dans le projet initial ;

2. l'avantage d'un emprunt troc est de réduire les risques, puisqu'en cas de décès la bête ne doit pas être rendue à son propriétaire ; en revanche, l'accès à la propriété s'en trouve lui-même réduit puisque les bêtes sont partagées entre le propriétaire et l'éleveur. Le choix des bêtes acquises est par ailleurs limité aux familles intéressées par un tel échange, tandis que l'acquisition par achat permet de sélectionner les animaux en toute connaissance de cause.

S'il y a donc en milieu Chin une culture du prêt, il est difficile d'affirmer qu'elle ait favorisé l'introduction des formes monétaires de l'emprunt. S'inscrivant dans la continuité de l'entraide clanique envisagée précédemment, les emprunts traditionnels sur une base de troc ont peu à peu été marginalisés en même temps que la mémoire clanique perdait de sa profondeur. L'emprunt troc a – au moins provisoirement – totalement disparu de plusieurs villages : Nabual, Vieux Sakta, Sunthla, Mangkheng, mais il conserve parfois une place non négligeable

dans l'économie locale : à Saizang comme à Mualbeem, une vingtaine de maisons y auraient ainsi encore recours.

La coexistence parfois au sein d'un même village des deux systèmes de crédit sur une base de troc et sur une base monétaire, laisse apparaître un certain nombre d'implications :

– du fait de l'accès à la propriété individuelle, l'emprunt d'argent a contribué à précipiter l'abandon progressif de l'emprunt troc ;

– l'emprunt traditionnel est réactivé partout où l'IMF a dû interrompre le processus de crédit ;

– le profil sociologique des emprunteurs montre que le choix entre l'emprunt troc et l'emprunt monnaie ne renvoie pas à des catégories sociales différentes ; la grande majorité appartient à la classe moyenne ;

– la disparition de l'élevage de mithans au profit de l'élevage de porcs accompagne le passage de l'une à l'autre forme de crédit. Les témoignages recueillis montrent que les mithans étaient inclus dans le système d'emprunt troc, le premier né revenant au propriétaire de la femelle. Cependant, du fait que les montants proposés par l'IMF sont au bas mot sept fois inférieurs au prix d'un mithan, c'est vers le porc que se sont désormais tournés les petits éleveurs.

L'emprunt par le troc n'est pas la seule forme d'emprunt endogène. À Taishon dans la région de Falam et à Tek Lui dans la région de Tedim, deux emprunts sur une base monétaire ont été organisés par les villageois. Créés indépendamment l'un de l'autre, ils sont tous deux des formules originales qui n'ont toutefois pas fait école ailleurs que dans le village qui les vit se développer.

1.2 Deux formes d'emprunts locaux

Les gens de Tek Lui, dans la région de Tedim, ont instauré ces cinq dernières années – depuis 2000 – un système de crédit appelé *khua zun*, une expression dont le sens littéral est « prendre soin (*zun*) du village (*khua*) ». L'initiative est venue d'un révérend de la *Tedim Baptist Convention* qui demanda par écrit une aide à des instances japonaises. Il reçut 500 dollars, moitié moins que promis, mais suffisamment pour se lancer dans un double programme de crédit :

– l'un dans le domaine de l'agriculture avec priorité donnée aux plantations de raisin et d'ananas ; le crédit a depuis été ouvert à d'autres activités tel que le commerce. Le taux d'intérêts mensuel est de 2 % et le capital doit être remboursé après 10 mois, plus un mois de délai en fonction des travaux agricoles. Dix-sept personnes au maximum ont désormais accès en même temps au crédit. Le capital total s'élève à 9 lakhs, soit 60 000 MKK par personne ;

– l'autre dans le domaine de l'élevage de porcs. Le faible montant disponible a contraint les responsables de la caisse à se rabattre sur une variété ordinaire de porcs, à 20 000 MKK le porcelet au lieu de 30 000 MKK pour des porcs plus résistants. L'élevage de l'association compte dix porcs. Trente porcs furent au total empruntés depuis le début de l'expérience, parmi lesquels cinq moururent avant d'avoir été revendus. Le prix de vente est partagé de manière égale entre l'association, qui réinvestit une partie dans l'achat de nouveaux porcelets et une partie dans l'achat de vaccins, et entre l'éleveur emprunteur.

Le crédit mis en place à Tashon est appelé fonds de quartier, "*Bloc Fund*" dans sa version anglaise. Un capitaine puis un soldat de l'armée birmane seraient les initiateurs des deux premières tentatives. Le système n'est pas homogène d'un quartier à l'autre :

– un premier construisit une école en 1950. Avec l'argent restant, les villageois achètent un mithan dont la propriété est collective. Trois ans plus tard, le quartier a un élevage de six mi-

thans. En 1956, un système de crédit est imaginé avec le profit généré par l'élevage de mithans. L'intérêt mensuel de 3 % est remboursable tous les six mois et alimente une caisse villageoise. L'usage de celle-ci est limité au transport en urgence des malades, à l'achat d'outils et aux nouveaux crédits : 9 personnes sont à chaque fois sélectionnées. En 1993, le quartier est démantelé – le village changea de place à plusieurs reprises – le crédit n'étant pas pour autant interrompu, mais les conditions ne sont pas identiques d'un quartier à l'autre ;

– le système mis en place dans un deuxième quartier est réservé aux familles ayant des essarts. En paiement de la main-d'œuvre, chacun doit mettre dans la caisse trois mesures de semences ; des amendes viennent par ailleurs alimenter le fonds. Les taux d'intérêt mensuels passent de 2 % à 5 %. En 2005, sept personnes se partageaient à parts égales un capital de 120 000 MKK. Des amendes de 100 à 200 MKK contribuent à alimenter le fonds. Une partie du profit sert à financer l'enterrement des morts et à subventionner le club de foot ;

– dans un troisième quartier, le coût d'adhésion est de 1 000 MKK avec obligation d'avoir un garant. L'argent du profit est réinvesti dans des pompes à eau ;

– dans un quatrième quartier, le fonds fut créé sur la base d'un système d'amendes et en fonction des donations. Des terrasses collectives, propriété du quartier, sont louées. Le fonds s'élève actuellement à 200 000 MKK que se partagent huit personnes.

À Tashon comme à Tek Lui, l'accès au crédit est ouvert à tous les villageois sans considération religieuse, vérifiant une fois de plus le fait que les enjeux économiques mis en place par le circuit monétaire transcendent les regroupements catégoriels. La catégorie sociale est en revanche sensiblement identique d'un emprunteur à l'autre, une tendance que corroborent les emprunts exogènes.

2. Emprunts exogènes : quels cœurs de cibles ?

2.1 Prêts gouvernementaux : les éleveurs de mithans

Commençons par ce cas particulier qui se distingue des autres formes d'emprunts en ce qu'il s'adresse aux éleveurs professionnels, c'est-à-dire aux familles situées aux niveaux supérieurs de l'échelle sociale. L'élevage s'inscrit dans une logique de marché ; l'activité constitue leur première source de revenus, complémentaire par conséquent à la logique d'autosuffisance alimentaire à laquelle est encore en grande partie réduite l'agriculture.

Le gouvernement birman met à disposition des villageois un emprunt réservé à l'élevage de mithans. L'espèce est en effet en voie de disparition depuis que les cultes monothéistes ont mis un terme aux sacrifices. Le mithan vit sur les terres les plus hautes, loin des terrasses dont il ne peut effectuer les labours. Sa faible résistance comme animal de bât ou comme animal de trait contribua à faire du mithan un animal à usage rituel. Sa chair que l'on mangeait était imprégnée de la force des esprits ; les alliances que sanctionnait et renforçait sa distribution ne lui en donnaient que plus de valeur. L'accès à un emprunt gouvernemental est limité : seuls les propriétaires de mithans peuvent en bénéficier, avec un nombre requis de cinq bêtes au minimum.

Crédit mithan : L'exemple de Chunchung

Les enquêtes effectuées à Surkhua, à Sunthla et à Chunchung montrent que les familles éleveuses de mithans comptent parmi les plus cossues ; elles rejoignent en cela les éleveurs de chevaux. C'est donc par défaut qu'elles nous intéressent ici puisqu'elles s'auto-excluent de l'emprunt proposé par l'IMF, y compris pour ce qui

concerne les montants les plus élevés. La famille de Chunchung prise ici pour exemple compte sept membres, le couple et cinq enfants : quatre garçons et une fille. L'aîné a 14 ans ; il redouble à Kale son 8e niveau et l'intention des parents est de lui permettre de poursuivre des études. En 2003, ils ont obtenu du gouvernement un emprunt d'un montant total de 500 000 MKK. Les intérêts mensuels sont de 1,25 % à rembourser tous les mois ; le capital doit être remboursé en trois ans : 10 % la première année, 25 % la seconde année et le solde la dernière année. Au moment de faire l'emprunt, ils élevaient sept mithans, dont un mourut peu après. L'argent de l'emprunt leur permit d'acheter quatre mithans : deux femelles adultes, et deux jeunes des deux sexes ; ils durent louer les services d'un bouvier, mais le propriétaire dut se rendre malgré tout deux à trois fois par semaine pour porter du sel au troupeau sur l'autre versant de la montagne. En 2005, l'élevage compte quinze têtes. L'emprunt sera soldé avec la vente de deux mithans : un mâle de 3 ans peut se vendre 200 000 MKK. Il n'a pas de réseau commercial régulier ; les clients sont des particuliers, qui viennent pour la plupart de Hakha, le plus souvent à l'occasion d'un mariage. Le mithan reste l'animal le plus considéré en pareil cas. Lors de l'inauguration de l'église du village, le couple offrit un animal. Il possède par ailleurs deux acres de terrasses. Les labours sont effectués par deux buffles. Un proche s'occupe du travail ; en retour il peut utiliser les bestiaux pour ses besoins personnels.

L'emprunt gouvernemental réservé à l'élevage se distingue donc des autres formes d'emprunts exogènes en ce qu'il s'adresse aux éleveurs professionnels, que son montant est très élevé et que la sélection s'effectue par le haut. Il complète plus qu'il ne fait double emploi avec les formes de crédit ciblées sur les catégories sociales moyennes et basses de la société.

Le *Myanmar Agricultural Bank* fait également des offres de prêts limitées pour l'essentiel à la riziculture, ce qui en limite l'usage, dans le Chin, aux propriétaires de terrasses.

2.2 Le programme de microcrédit du Pnud dans le Chin

Le système d'épargne développé par le Pnud a pour cœur de cible les familles les plus pauvres ; pour les catégories C et D de la classification mise en place par les responsables, nous y reviendrons. Bénéficier d'un microcrédit implique de constituer des groupes de 15 à 20 personnes. La durée d'un emprunt varie de deux à dix mois. Le remboursement du capital est mensuel, avec remboursement du solde lors d'un dernier versement. Les taux d'intérêt sont de 2 à 4 % mensuels et leur remboursement hebdomadaire. L'accès à l'emprunt est fonction des projets, avec une priorité pour la consommation alimentaire, l'éducation et l'aide aux jeunes. Inutile pour ce qui nous concerne d'aller plus avant dans le détail de l'épargne Pnud/SRG. Précisons seulement que, du fait de l'obligation de participer régulièrement à des réunions pédagogiques, les femmes en sont le cœur de cible. Les deux formes de microcrédit Pnud/SRG et Gret/IMF ont un cœur de cible assez proche issu des classes moyennes et dans les deux cas les femmes en viennent à occuper un rôle déterminant. Sur le plan du produit proposé et du fonctionnement, les offres de microcrédit sont très différentes : tandis que le Pnud est plus un crédit à la consommation, l'IMF est tout entier tourné vers les projets susceptibles de générer du profit. Bien que la volonté de part et d'autre soit d'éviter les situations de concurrence, les cas sont fréquents où les deux institutions de microfinance sont présentes dans les mêmes villages.

Des situations d'emprunts cumulés et de surendettement se font jour ici et là.

3. Quelques rares cas de surendettement

Bien que la situation dans l'État Chin ne soit en aucun cas comparable, tant s'en faut, avec d'autres pays d'Asie du Sud-Est mettant en concurrence un grand nombre d'ONG, les familles

Chin ne sont pas tout à fait exemptes du risque de surendettement que génère l'éventail de l'offre. Parmi les 88 familles de notre échantillon actuellement membres d'un VCS, 45 d'entre elles se trouvaient dans un village où le Pnud avait mis en place le projet SRG. Sur ces 45 familles, 38 étaient membres du SRG et 32 avaient un crédit en cours de remboursement. Cette proportion est très forte et pourrait être considérée comme inquiétante. Les montants en jeu restent néanmoins relativement faibles comparés aux revenus familiaux. De plus, les crédits SRG sont résolument tournés vers la consommation du foyer.

Avec l'apparition de ces nouveaux schémas de crédits, le risque existe forcément de voir des familles non accoutumées aux mécanismes de crédits, ou ayant vu leurs projets échouer, confrontées à des situations difficiles et obligées de décapitaliser afin de rembourser un crédit. Mais les enquêtes menées sur le terrain nous permettent d'être formels : nous n'avons rencontré aucune personne mise en difficulté excessive à cause du crédit devant entraîner une forme de décapitalisation. Le "*Normal Loan*" et ses intérêts sur un an correspondent à un peu moins du huitième du revenu médian calculé dans les familles rencontrées (55 000 MKK contre 432 500 MKK). On est ainsi loin des limites prudentielles en vigueur dans les institutions de crédit (le remboursement du crédit ne doit pas représenter plus du tiers du revenu habituel du bénéficiaire sur la période de remboursement).

Famille avec trois emprunts simultanés

Le cas de cette femme de Hniarlawn n'est pas isolé. Elle et son mari se sont mariés en 1960 ; ils ont eu 7 enfants, dont trois sont décédés de maladie (typhus et malaria), et l'une des trois filles encore en vie est atteinte de malaria. La famille a trois emplacements de brûlis d'une superficie d'environ 1,5 acre[10]s chacun et le cycle de rotation de l'un à l'autre est de 5 ans. Ils possèdent également depuis 1995 une parcelle de 1,4 acres de terrasses, mais elle est éloignée du village et ne bénéficie pas de source d'eau. Bon an mal an, le produit des récoltes ne satisfait pas à l'autosuffisance alimentaire de la maisonnée au-delà de six mois. Encore adolescent, le seul des trois fils encore en vie aide aux travaux des champs ; il participe avec son père à des travaux saisonniers tels que la réparation des routes, le sarclage des rizières et prévoit de partir sous peu seul chercher un emploi de bûcheron au Mizoram. La fille aînée se prépare à passer l'examen final du 10e standard et la cadette en est au 4e standard. À l'instar de son mari et de son fils aîné, notre informatrice participe à différents travaux domestiques habituels (cuisine, pilage etc.), prend soin des porcelets et travaille dans les champs ; l'une de ses activités est le commerce à pieds entre Hniarlawn et Hakha en compagnie de deux de ses belles-sœurs et d'amies. Le trajet est fait une fois par mois en période de récoltes, une fois par semaine le reste du temps. Le panier à bandeau frontal est chargé à l'aller de bananes, de pommes de terre, de quelques oranges et de légumes de saison ; elles reviennent de la ville avec des produits transformés : riz, sel et huile principalement.

Étant donné la variabilité d'une année sur l'autre des travaux saisonniers et journaliers, il est très difficile d'évaluer en pourcentage la part respective de chaque activité dans le budget familial, de même qu'il est souvent impossible de préciser l'usage exact fait du ou des emprunts. Notre informatrice a engagé pour la 11ème fois un emprunt sous son nom, dont dix fois consécutives.

Du fait des frais médicaux engagés pour soigner sa fille, laquelle décéda malgré tout, elle eut l'an passé du retard dans le paiement des intérêts et elle remboursa le capital avec deux jours de retard. En conséquence de quoi elle fut momentanément contrainte d'interrompre l'emprunt en 2004 ; après avoir régularisé ses comptes en faisant appel à la solidarité familiale, elle put dès 2005 réintégrer le circuit IMF et rejoindre un nouveau groupe de garants.

Ce onzième emprunt est aussi le plus élevé de tous ceux qu'elle fit jusqu'alors. D'un montant de 34 000 MKK, il fut consacré, dans cet ordre d'énumération, aux achats de fournitures scolaires ainsi qu'aux frais d'inscription et à la participation des frais de voyage de son fils en partance pour le Mizoram. Elle compte acheter deux porcelets d'un montant de 20 000 MKK par tête, une fois son fils revenu. De manière générale, elle utilise le profit issu de la vente des porcs pour acheter du riz blanchi en suffisance pour six mois, payer l'école et acheter des vêtements.

Malgré les difficultés croissantes dues pour l'essentiel à des problèmes de santé qui causèrent la mort de trois des sept enfants et frappèrent le père et l'une des filles, la maîtresse de maison n'a rien perdu de son dynamisme et de l'espoir qu'elle met dans les projets liés à l'emprunt IMF. Cependant, cet emprunt de 34 000 MKK cette année n'est pas le seul. Il est complété par un emprunt d'un montant de 16 000 MKK au *Myanmar Agriculture Bank* et d'un autre emprunt d'un montant de 40 000 MKK au-

[10] 1 acre=0,4 hectare.

près de le Pnud/SRG pour la quatrième année consécutive. Elle est consciente d'être trop endettée étant donné les aléas de l'élevage de porcs et la variabilité de la production agricole, mais elle doit faire face à des dépenses incompressibles : 3 sacs de riz tous les deux mois (3 x 11 000 MKK), 1 bouteille d'huile d'olive tous les mois (1 000 MKK), du sel (200 MKK), le tout en se passant de viande.

Dynamiques agraires et économiques

Il s'agira ici de traiter des changements agraires et de l'apparition de nouvelles activités économiques qui ont marqué les montagnes de l'État Chin depuis une cinquantaine d'années, de voir comment ceux-ci ont été impulsés par la volonté des villageois de subvenir à leurs besoins alimentaires et de comprendre comment les membres des caisses villageoises ont intégré l'usage du crédit dans leurs stratégies familiales afin de faire face aux nouveaux enjeux d'une économie marchande en développement.

I. UNE EVOLUTION TRES RECENTE DES PRATIQUES AGRAIRES

L'introduction tout d'abord ponctuelle de la riziculture au début du XX^{e} siècle, puis de façon plus systématique sous le double effet de l'administration coloniale et, à partir des années 1970, du pouvoir central birman, ne touche pour l'essentiel que la base des versants les mieux inondés. Malgré un développement irrégulier et une extension encore marginale comparée aux essarts et aux jardins, les terrasses inondées ou irriguées n'en ont pas moins généralisé la consommation du riz comme aliment de base dans les collines Chin. Non seulement la demande croissante en riz ne peut être satisfaite, mais elle a exacerbé la dépendance des montagnards à l'égard des riziculteurs birmans implantés dans les basses terres. La riziculture a plus largement accompagné l'idée de la sédentarisation des cultures, solution adoptée par la plupart pour faire face à la dégradation de la fertilité des essarts.

1. La culture sur brûlis, une ressource alimentaire insuffisante

De tout temps, la question de la nourriture a été, dans le Chin comme ailleurs, moteur des dynamiques migratoires, des différends politiques, voire de la transformation religieuse. C'est avec un retard certain que les fermiers Chin ont adopté de nouvelles pratiques agricoles comme solution à l'insuffisant rendement de leur système agraire traditionnel, fondé sur la pratique de l'essartage, et l'exploitation exhaustive d'un espace villageois taillé dans les massifs forestiers.

1.1 Les cycles de rotation des essarts

Pour autant que l'on sache, l'essartage est attesté chez les Chin depuis leur arrivée dans les montagnes en provenance des basses terres, vraisemblablement au cours du XV^{e} siècle. Cette forme d'agriculture favorise, voire nécessite une certaine mobilité de la part des communautés qui la pratiquent, bien que la rotation ou le déplacement des cultures sur de nouvelles parcelles n'impliquent pas toujours le déplacement de l'habitat. Ainsi, les espaces villageois se sont dessinés au fur et à mesure que les fermiers, à la recherche de nouveaux espaces à défricher, en étiraient les frontières tout en maintenant celles-ci à une distance de marche raisonnable autour du village.

L'espace villageois, ainsi grossièrement défini (assimilation du territoire du fait de son exploitation par les habitants d'un village donné), était divisé en plusieurs *lopil*[11] mis en culture à tour de rôle, en respectant des délais de rotation déterminés en fonction la fertilité de la terre et du nécessaire repos de celle-ci. Le système de l'essartage, sur lequel les fermiers Chin ont l'habitude de cultiver des céréales (maïs systématiquement, millet et sorgho en fonction des terres et des années) ainsi que des légumineuses diverses (pois et haricots) et des tubercules (pommes de terre, patates douces, taro), ne permet pas de générer de surplus importants ; l'essartage reste donc associé à de faibles densités de population.

C'est cette extrême sensibilité à la pression démographique qui alimente la création de villages sur des terrains vierges de toute culture, dans le but de dégager de nouveaux espaces nécessaires à la production de vivres pour une population qui augmente. De nouveaux villages continuent de se former, d'abord par la migration temporaire de familles exploitant pendant quelques années une nouvelle friche (*lopil*) puis par la croissance de ce campement et sa constitution en entité administrative. Ces migrations successives de groupes de familles en vue de créer de nouveaux villages dans les collines marquent l'histoire collective des montagnes Chin. Les départs étant généralement le fait de familles appartenant à un même clan, la mémoire collective garde en général trace des mouvements migratoires successifs.

Min Hrin, le clan fondateur du vieux Sakta, dont les habitants estiment qu'il fut créé il y a 600 ans, se retrouve ainsi à Tinam dont la fondation remonterait à 200 ans environ et à Lungcawi, créé en 1987. Le processus connaît actuellement un prolongement vers les basses terres. Une partie des habitants de Mangkheng migra à plusieurs reprises successives en suivant la vallée que surplombe le village : en 1914, une dizaine de familles du clan Hlawn Ceu fonde Ti Pieh quatre miles plus bas ; puis de là Tichual distant également de quatre miles ; puis Lenhai un mile plus bas encore ; puis Zomual à quatre miles de là. Ces villages connaissent depuis lors des mouvements de migration vers la plaine rizicole de Kale, à l'image de Tichual intégralement déserté depuis 1998.

Si les villages voisins furent longtemps dans des rapports conflictuels pour étendre leurs territoires (pratique de la chasse aux têtes attestée à maintes reprises sur les pierres de commémoration), la colonisation britannique va sceller, de façon plus ou moins arbitraire, les contours administratifs des espaces villageois. La gestion par soles (*lopil*) est antérieure à l'arrivée des Anglais, mais c'est toujours de cette époque que repose le découpage territorial au niveau villageois. Le partage ne fut pas toujours équitable ; Tual Zang, par exemple, souffre de l'exiguïté de son territoire décidée par les Britanniques par représailles aux conflits ayant opposé ce village au régime colonial.

De fait, la gestion des essarts varie d'un village à l'autre et évolue en fonction des contraintes géographiques, de l'espace disponible, de la fertilité des sols et de la pression démographique. Les villages divisent leur domaine agricole en un nombre plus ou moins important de *lopil* (de 2 jusqu'à 13 en fonction des villages visités) et effectuent une rotation entre chacun d'entre eux qui peut aller de 2 à 15 ans. Le temps laissé à la reconquête du couvert forestier sur un *lopil* donné varie ainsi de 2 ans (Sunthla) à 20 ans (Zathal) selon les villages.

Terminologie vernaculaire des *lopil* : L'exemple de Surkhua

[11] Lopil : équivalent de la « sole » dans la terminologie Chin 'portion du domaine défrichée simultanément par les villageois).

Outre le cycle de rotation entre parcelles cultivées et parcelles en friches, un second facteur déterminant dans la mise en culture de telle ou telle espèce est lié à la nature du sol. Les Chin établissent ainsi une taxonomie assez développée dont il est rendu compte dans la terminologie vernaculaire. Les populations Laimi du village de Surkhua distinguent parmi les *lopil* les trois catégories suivantes :

- *tlang lo*, essarts situés près du village : ils totalisent à Surkhua quatre *lopil* entre lesquels le cycle de rotation est de 5 ans ;
- *tu lo*, essarts éloignés du village : ils totalisent à Surkhua quatre *lopil* entre lesquels le cycle de rotation est annuel ;
- *tluang lo*, essarts éloignés d'environ douze miles, à l'extrême limite du territoire villageois : ils totalisent cinq *lopil* pour une rotation tous les trois ans.

Les deux premiers correspondent à des « terres chaudes » (*chim lo*), situées en basse altitude et exploitées de façon simultanée en faisant en sorte qu'elles compensent mutuellement la plus ou moins bonne qualité de l'une ou de l'autre : des plants de maïs et de millet sont cultivés en alternance, parfois du riz sur les parcelles les plus basses.

La catégorie dite *tluang lo* correspond à des « terres froides » (*zo lo*) situées en haute altitude et exploitées en alternance avec les terres chaudes : une variété de maïs longue durée peut y être plantée en alternance avec des pommes de terre.

La gestion de la rotation des *lopil* se fait en général de façon collective. Elle est de la compétence du comité villageois – à la tête duquel se trouve le Yayaka – qui y trouve là un des exercices les plus importants de son autorité politique sur la vie du village. Avant la mise en culture d'un *lopil*, le comité villageois attribue à chacun l'usage d'une parcelle en tenant compte de la « priorité » des familles sur une parcelle donnée mais aussi des besoins des nouveaux foyers (jeunes mariés et, le cas échéant, nouveaux arrivants) et la précarité de certains foyers (à Chunchung, l'attribution des parcelles d'essarts tient compte de la propriété en terrasses rizicoles et en jardins permanents). Cette gestion peut aussi être individuelle, comme c'est le cas à Tashon, à Mualbeem ou encore à Saizang où les familles possèdent des parcelles dans chaque *lopil* et choisissent celles mises en culture chaque année en fonction du climat et de la fertilité de la terre. On remarque que les villages où la gestion des rotations est individuelle, voire clanique, à défaut d'être villageoises, sont ceux où l'espace consacré aux essarts est limité et où les villageois constatent depuis longtemps l'insuffisance des rendements. Ainsi Zokhua (département de Hakha), dont la population était très élevée à la fin du XIX^{e} (500 maisons contre 170 aujourd'hui), fut confrontée à la dégradation des rendements des cultures sur essarts qui ne répondaient plus aux besoins croissants du village : une partie de la population va migrer, créant de nouveaux villages dans les collines, une autre part en direction des plaines de Gangaw (Magwe division) en pays Yaw. La gestion des essarts va s'individualiser, les familles préférant exploiter simultanément des parcelles situées dans des *lopil* différents. Ce n'est qu'en 1974 que les villageois vont de nouveau adopter la gestion collective promue par le gouvernement socialiste ; l'un des aspects positifs est de permettre une meilleure gestion des incendies de forêts et de favoriser une meilleure régénération des sols.

1.2 La propriété des essarts

Qu'elle soit au final collective ou individuelle, la rotation entre les essarts met en jeu la propriété de la terre, ou en tout cas le droit des familles à mettre en culture une parcelle donnée. C'est par souci d'une distribution satisfaisante des parcelles que les comités villageois sont mis à contribution, eux qui ont autorité sur des terres qui en dernier lieu appartiennent au village. Il est néanmoins admis que des familles se gratifient d'être propriétaires de certaines terres. Les

clans fondateurs s'étant partagés le domaine villageois au moment de l'établissement du village, les terres se sont ensuite parcellisées au gré des héritages et ont changé de mains à l'occasion d'unions maritales, des remboursements de dettes et des migrations. Il convient plus de parler d'un droit de culture que d'une propriété. Partant du principe que la terre appartient avant tout au village et à ses villageois, les parcelles peuvent être partagées à la demande du conseil villageois entre les familles « propriétaires », qui choisissent la meilleure partie de la terre sur laquelle ils cultiveront, et les familles dépourvues de terres qui se contentent ainsi des parcelles les moins fertiles et les plus difficiles à cultiver. Une partie du brûlis n'est pas divisée entre les maisonnées ; appelée *gam val* dans la région de Falam, cette terre collective est laissée en friche afin d'être mise à la disposition des nouveaux arrivants ou des jeunes mariés. Sa superficie est inversement proportionnelle au développement démographique ; lorsqu'elle est épuisée, les migrations s'imposent.

Ce système, extrêmement complexe de par sa diversité et son ancrage dans des traditions villageoises que les nouvelles générations maîtrisent souvent mal, a fait l'objet de diverses tentatives d'appropriation par les autorités gouvernementales. À commencer par le principe selon lequel les terres birmanes n'appartiennent qu'à la Nation, puis dans les années 1970 par les politiques de redistribution des terres qui n'ont pas permis de modifier un système de transmission des terres issu de la tradition clanique. C'est en fait par l'introduction plus ou moins forcée des rizières dans les collines Chin que les autorités ont provoqué les plus gros changements en matière de propriété foncière, avec comme conséquence la marchandisation de parcelles qui aujourd'hui sont mises en vente et achetées, de façon parfaitement informelle et illégale, mais néanmoins avec un droit de regard du comité villageois. Officiellement, les choses sont claires, seul l'État est propriétaire des terres, et l'obligation récente faite aux villageois de Simzawl de demander au Mayaka (autorité départementale) l'autorisation d'exploiter une parcelle d'essarts rappelle que les risques de rappropriation ou de réaffectation arbitraire des terres par les autorités existent. La dernière mesure en date, dont il a été question dans ce seul village, permet néanmoins au comité villageois de décider en amont de la répartition des terres ; le risque est faible qu'un villageois passe outre l'accord du village afin d'obtenir le droit d'exploiter une terre qui n'est pas considérée comme la sienne.

Lungpi : l'Église, nouveau propriétaire foncier ?

Après s'être approprié les richesses villageoises avec l'impôt du dixième, les Églises semblent se tourner désormais vers l'appropriation des forêts. C'est le cas à Lungpi où le problème des terres se pose d'autant plus que c'est un village de migrants qui accueille une population sans terre ne pouvant bénéficier ni de l'accès au sol que permettait cette portion de terres collectives laissées en friche et qui sont épuisées, ni du partage des parcelles familiales. Profitant d'une aide gouvernementale pour favoriser la plantation de pommiers, plusieurs villageois ont ainsi défriché des espaces forestiers. Ils cherchent aujourd'hui à en devenir propriétaires, bien que les plantations d'arbres fruitiers aient fait long feu et qu'ils cultivent aujourd'hui sur ces terres des pommes de terre et du maïs. La licence de quatre ans étant arrivée à son terme, le Département des Forêts se réapproprie les parcelles en question. La première à se manifester fut l'Église presbytérienne qui fit une demande officielle pour devenir propriétaire de deux cents acres. Yangon lui donna satisfaction et elle est ainsi devenue le premier propriétaire foncier de tout le village. Les exploitants dont les deux ou trois acres se trouvaient sur les terres de l'Église en perdirent l'usufruit ; sur les trente cinq acres plantées d'arbres fruitiers, ils n'ont d'autre droit que de participer à la cueillette des fruits et au sarclage du terrain moyennant rémunération ; en revanche, ceux dont les parcelles n'ont pas encore été plantées gardent provisoirement le droit d'y

poursuivre l'exploitation pour leur propre compte, moyennant un loyer de 1 000 MKK. Après l'Église presbytérienne, la *Falam Baptist Association* a elle-même engagé des démarches auprès du pouvoir central birman pour devenir propriétaire de dix acres de forêts autour de Lungpi. Le trésorier du comité de crédit de l'IMF a de la chance : les terres forestières qu'il avait lui-même défrichées et cultivées se trouvent hors du périmètre des propriétés cléricales. Il a rejoint un groupe de quarante cinq familles, dont dix originaires de Falam, afin d'engager une démarche collective auprès du Département des Forêts pour que ces terres leur reviennent. Ils s'attendent à ce qu'ils soient contraints de planter des arbres fruitiers et, forts de l'expérience passée, ils savent qu'en cas d'échec ils pourront continuer de cultiver les tubercules et graminées utiles à leur propre consommation.

1.3 Insuffisances alimentaires et introduction du riz

La culture sur essarts a permis à de rares villages d'atteindre l'autosuffisance alimentaire en procurant du maïs en quantités suffisantes. À ceci vient s'ajouter la mise en culture de petits vergers mitoyens des maisons, dont la production fut longtemps réservée à la consommation familiale. D'autres, confrontés à l'insuffisance chronique de la production de leurs terres, vont se tourner vers d'autres activités économiques afin de pouvoir subvenir à leurs besoins. C'est le cas des villages dans la région de Tedim qui développent très tôt (début des années 1920 pour Saizang, département de Tedim) des activités commerciales afin de pouvoir acheter à Kale le riz des plaines birmanes, accentuant ainsi leur dépendance à l'égard des populations des basses terres. De façon générale la précarité de la sécurité alimentaire est de mise et les rendements peuvent gravement varier d'une année sur l'autre, étirant plus ou moins la période de soudure des familles n'ayant pas pu produire suffisamment.

Les colonisateurs anglais contribuèrent à une ouverture partielle du Chin et à son exposition à des pratiques agricoles issues de l'Inde voisine ou des plaines birmanes. L'introduction de nouvelles espèces de maïs ou de pois permettant aux villageois d'augmenter leurs productions en est la première manifestation.

De même le riz, aliment de base dans les plaines birmanes et chez les voisins indiens, va faire son chemin dans le Chin. Utilisé par les colonisateurs qui se le font acheminer depuis Kale, réservé à certains chefs de villages qui font distiller de l'alcool de riz à l'occasion des cérémonies collectives, le riz est associé à la richesse et au bien-être. Il n'est certes pas inconnu des paysans de certains villages qui parviennent à le cultiver sur les essarts qui s'y prêtent, mais sa culture est fortement dépendante des pluies et reste anodine. Il va se généraliser à partir des années 1950 comme aliment essentiel du régime des paysans Chin, qui le considèrent comme un aliment bien plus riche que le maïs et plus facile à préparer. Il va d'autant plus se développer que sa culture sur terrasses offre aux villageois des rendements à l'hectare supérieurs à ceux de la culture du maïs sur essarts, permettant de fait une intensification nécessaire à l'assouvissement des besoins alimentaires.

2. Le développement des rizières : un choix de civilisation

2.1 Une expansion progressive mais inégale et qui aujourd'hui semble stagner

Dans les villages visités, l'introduction des rizières remonte au plus tôt au début des années 1930 (Sakta, département de Hakha). Elle est tantôt le fait de paysans ayant eu l'occasion de se déplacer au Myanmar, tantôt le fait de missionnaires ou d'instituteurs venus des plaines. Les premières rizières inondées sont dans un premier temps mises en place loin des villages, sur des surfaces relativement plates et à proximité de cours d'eau ; en l'absence d'araires et de

bovins – buffles d'eau et zébus à importer des basses terres rizicoles – habitués aux techniques, le labour à bras domine et ce, parfois jusque très tardivement : jusqu'en 1990 à Sunthla. La rareté de ces surfaces plates va limiter de fait le développement des rizières.

Une nouvelle phase de développement, plus ambitieuse cette fois car exigeant un investissement humain autrement plus important, va voir le jour dans les années 1950. Elle est là encore adoptée par les élites villageoises, constituées par ceux qui ont voyagé et ont été confrontés à d'autres techniques agricoles. Ce sont principalement des militaires, des villageois ayant poursuivi leurs études, des révérends ayant suivi leur formation au Myanmar ou en Inde, ou des fonctionnaires. Ils seront les premiers à profiter des nouvelles mesures incitatrices prises par le gouvernement Ne Win au milieu des années 1960.

À partir du milieu des années 1960, l'impulsion pour le développement de la riziculture sur terrasse inondée, donnée par le pouvoir central de Rangoon, va connaître des succès divers. Faisant abstraction des contraintes géographiques et climatiques qui sont dans certaines régions autant d'obstacles infranchissables (escarpement, absence de cours d'eau, ensoleillement inadapté), les incitations vont se transformer en obligations, contraignant les villageois à construire péniblement des terrasses qui ne seront finalement jamais exploitées. On introduit l'utilisation des animaux de trait pour labourer (travail manuel à la houe auparavant). Les propriétaires fonciers ont priorité sur l'aménagement de leurs terres, mais ils encourent le risque d'être dépossédés de leurs friches aux profits de villageois volontaires s'ils ne souhaitent pas construire de terrasses.

Le développement des terrasses rizicoles va se poursuivre jusqu'à la fin des années 1980 toujours avec l'aide du gouvernement central. Les fermiers recevront ainsi des indemnités financières, censées couvrir le prix de la main-d'œuvre nécessaire au creusement des terrasses. Les initiatives personnelles se poursuivent jusqu'à aujourd'hui dans les villages où le relief le permet, mais le mouvement s'est extrêmement ralenti, freiné aujourd'hui par la difficulté grandissante de construire des terrasses dans les emplacements de dernier choix. Depuis le mouvement des années 1970, les terrasses se sont construites dans les meilleurs endroits possibles (faible pente et alimentation en eau). Les surfaces disponibles pour étendre la surface des terrasses demandent des investissements plus importants en main-d'œuvre pour creuser une pente bien plus forte et en systèmes d'irrigations. Sachant que ce sont souvent les plus aisés qui ont en premier construit les terrasses, on comprend que les terrasses rizicoles ne se développent plus que doucement. À cela s'ajoutent l'amélioration des infrastructures de transport et l'essor des flux marchands : le prix du riz produit à grande échelle dans des conditions beaucoup plus favorables dans les plaines de la région de Kale devient plus accessible pour des agriculteurs Chin qui commencent à faire le calcul. Le coût aujourd'hui en main-d'œuvre et en frais d'irrigation de la construction d'une terrasse d'une superficie de 1 acre est évalué par les villageois à près de 300 dollars, soit environ le revenu annuel médian constaté auprès des familles interrogées. Une acre fournit en moyenne 7 sacs de riz de 50 kg, ce qui au cours actuel correspond à 84 dollars et représente quatre mois de consommation quotidienne pour une famille moyenne Chin. Ainsi, y compris dans les villages les mieux lotis en terrasses, la moyenne atteint tout juste 1 acre de terrasse par famille (Hniarlawn possède 200 acres pour 190 foyers) et la poursuite de l'extension des terrasses ne semble avoir lieu que dans les villages où les données géographiques le permettent à faible coût.

2.2 Une modification de la relation à la terre

De façon naturelle, le développement des terrasses va se faire d'abord sur les terres les plus adaptées (eau et pente) qui sont en général les terres les plus fertiles, possédées par les villageois les plus riches. Les terrasses vont ainsi conforter la sécurité alimentaire des familles déjà

les mieux loties et accroître les écarts au sein des villages. Aux nouvelles séparations liées aux dénominations religieuses, vont s'ajouter celles liées à la propriété de rizières, une propriété qui est beaucoup plus marquée que ne peut l'être celle des parcelles de brûlis. Contrairement aux parcelles de brûlis pour lesquelles la détermination du propriétaire peut donner lieu à débats et différends (Le Meur, 2005), le propriétaire de la terrasse est précisément identifiable. En effet, la mise en valeur de la terrasse et l'investissement humain et financier qu'elle représente donnent à la terre une valeur estimable, ensuite réévaluée en fonction de ses rendements annuels en riz. La terrasse rizicole, de par son caractère permanent, devient une valeur marchande qui se transmet et se vend.

Dans un premier temps, les terrasses se construisent soit sur des terres qui appartiennent à la famille, soit sur des terres attribuées par le comité villageois suite au refus exprimé par leurs propriétaires d'y construire des terrasses et/ou leur accord de concéder la terre convoitée par les néo-riziculteurs. Aujourd'hui, les postulants souhaitant construire des terrasses mais ne disposant pas de terres appropriées se voient contraints d'acheter la terre convoitée à leurs propriétaires. Ainsi, ce n'est plus l'investissement réalisé qui est valorisé (à savoir le coût qu'a entraîné la construction de la terrasse), mais bel et bien le bénéfice potentiel de la parcelle qui sera bientôt pour la famille acheteuse source de la céréale tant convoitée. De là à dire que les paysans Chin deviennent des financiers adeptes de l'actualisation de revenus futurs, il y a un gouffre que nous ne franchirons pas ; il reste néanmoins possible de voir dans ce phénomène une des illustrations de l'évolution des mentalités et de la propagation de raisonnements « financiers », et surtout une évolution notoire de la relation des paysans à la terre vers plus d'exclusivité.

2.3 Vers la sédentarisation et l'intensification des techniques agraires

La construction des terrasses rizicoles, malgré ses succès divers, va contribuer à faire évoluer les mentalités quant aux bienfaits de la sédentarisation des cultures. Les terrasses, qui introduisent la notion de mise en valeur de la terre, notamment par un investissement humain et financier (pour l'irrigation éventuelle et pour l'achat ou la location des animaux de trait nécessaires au labour), attestent des bénéfices de la conservation des sols et de l'eau pour l'amélioration des rendements. En cela la terrasse s'oppose à la défriche/brûlis de l'essartage, cause de l'appauvrissement des sols et de la recrudescence des glissements de terrains, à travers la destruction de la forêt pluviale, et met en exergue les limites d'un modèle d'agriculture qui, par ailleurs, ne suffit pas à nourrir les familles de façon satisfaisante.

Cela va entraîner une évolution des pratiques agricoles avec l'individualisation de la culture sur brûlis. Si la sédentarisation de la culture sur brûlis et l'individualisation croissante constatée dans la gestion des rotations (Laamzang, Phaizawl, Bualkhua, Simzawl, etc.) s'expliquent par les insuffisances du modèle traditionnel de la rotation collective, c'est en suivant l'exemple des terrasses qu'elle s'est généralisée et que l'idée d'une intensification de la culture, avec notamment l'extension des périodes de culture (saisons des pluies, hiver puis été), a fait son chemin.

La sédentarisation des techniques agraires va prendre une dimension nouvelle avec l'introduction de cultures marchandes. Il faut pour autant nuancer l'idée qui serait de dire que l'introduction des terrasses rizicoles a contribué à la marchandisation de la culture dans les montagnes Chin. C'est en fait le contraire que l'on constate : la possibilité qu'ont pu avoir certains villageois de construire des terrasses rizicoles a au contraire conforté ceux-ci dans un modèle de culture vivrière. Le développement des cultures marchandes est bien plus précoce dans les villages où les terrasses rizicoles n'ont pas pu constituer le sursis d'un modèle mis à mal par les insuffisances de la culture sur brûlis.

3. L'échec de l'autosuffisance alimente le besoin d'ouverture économique

La monétarisation des échanges dans le nord du Chin est un phénomène très récent. Les échanges commerciaux sont plus anciens mais n'intervenaient que sous forme de trocs. C'est l'intervention d'acteurs économiques ayant comme unique outil d'échanges la monnaie qui va constituer les fondements de la monétarisation. Ce phénomène va s'intensifier au lendemain de la Seconde Guerre mondiale avec la multiplication des fonctionnaires, des pensionnaires militaires, et plus simplement de citadins qui n'ont plus de ressources en nature pour le troc, mais des devises pour l'achat.

De façon concomitante on trouvera l'évolution des besoins exprimés par les populations Chin, et en première place bien évidemment les besoins alimentaires. Le développement des axes commerciaux et de la riziculture dans les plaines de Kale rend plus accessible une céréale qui auparavant se transportait à dos d'homme en quantité réduite, au prix de longs jours de marche. Le riz importé en plus grande quantité dans le Chin crée la demande par l'offre et se propage dans des villages de moins en moins enclavés, dans lesquels le développement des terrasses reste insuffisant pour alimenter les villageois. Seuls 7 % des familles interrogées parviennent à produire suffisamment de riz pour répondre aux besoins du foyer. Les villageois, devant de toute façon se procurer de la nourriture (production de maïs insuffisante), préfèrent se procurer du riz en provenance des plaines plutôt que du maïs auprès d'autres villageois Chin avec qui le troc pourrait encore fonctionner. Comme le riz provient de terres lointaines à l'initiative de commerçants déjà accoutumés à l'utilisation de la monnaie, c'est aux paysans Chin de s'adapter et de trouver des devises. Cette monétarisation se développe donc avec la croissance de besoins alimentaires, qui ne peuvent plus être assouvis dans l'autarcie du village et dont l'offre n'est accessible qu'à ceux qui disposent de devises.

Afin de répondre à ces besoins essentiels en nourriture puis aux besoins qui se multiplient, notamment en matière d'éducation et de santé, et profitant du développement d'opportunités de travail rémunéré provoqué par la croissance des villes, les villageois vont monétariser leurs transactions. Les activités économiques évoluent ainsi vers toujours plus de marchandisation. C'est dans ce cadre que les caisses villageoises de crédit se sont installées en 1995 et que les crédits du Gret ont été adoptés par leurs membres.

Nabual : Le tissage au secours d'un *lopil* peu fécond

Un exemple fort et récent illustre les conséquences de la réduction de l'autosuffisance alimentaire au niveau d'un village. Au sein de Nabual, petit village à tout juste 10 km de Hakha, le changement de *lopil* cultivé en 2000, dont l'exploitation doit en principe durer cinq ans, va s'avérer être très dommageable pour les villageois. Confrontés au trop faible rendement du *lopil* et inquiétés par la perspective de cinq ans de mauvaises récoltes, les villageois se doivent de réagir en compensant la baisse de leur production vivrière par une augmentation de leurs ressources financières. C'est ainsi que toutes les femmes du village vont dupliquer l'expérience payante de quatre femmes qui, sept ans auparavant, avaient commencé à tisser et à vendre des étoffes et autres écharpes traditionnelles Chin. Toutes les filles de plus de 10 ans savent aujourd'hui tisser. Le coton vient d'Inde. Un mois de travail permet en général de produire pour 30 000 MKK d'étoffes, sachant que le coût du coton revient à 7 000 MKK. La demande est très soutenue à Hakha, pas de soucis de saturation du marché. Cette forme de tissage ne peut être concurrencée par les métiers à tisser « industriels » de Kale qui, par exemple, ont causé la fin de cette activité dans le village de Tashon (département de Falam). Le prix du métier à tisser est de 5 000 MKK en tout. La présence du VCS va permettre aux familles de se lancer dans cette nouvelle activité (l'achat du métier et du coton est nécessaire pour au moins deux étoffes afin de pouvoir vendre la première à crédit).

II. LOCATION DE MAIN-D'ŒUVRE : SOURCE DE REVENUS ET MOTEUR DE LA MIGRATION

1. Le travail au champ : entraide, travail rémunéré et remboursement des dettes

Répondant auparavant plus à des mécanismes sociaux ou à la contrainte exercée par les clans dominants, le travail dans les champs fait de plus en plus l'objet d'une rétribution financière. Les groupes d'entraide, qui se sont réduits en taille, restent néanmoins en vigueur pour le défrichage des terres et parfois pour la construction de terrasses : on est là dans une logique d'échanges de services entre personnes d'une même famille ou bien d'un même niveau social. Mais dans chaque village, les familles les plus aisées possédant des surfaces à cultiver plus importantes et ayant, pour certaines, fait le choix de se concentrer sur des activités non agricoles, font parfois appel à la main-d'œuvre de villageois plus modestes disposant de moins de terres, ayant besoin de travailler en échange de nourriture (si le villageois travaille pour rembourser une dette) ou de revenus.

Cette monétarisation de la rétribution est signe d'une disponibilité en devises accrue chez les commanditaires et de la préférence des travailleurs pour les liquidités plutôt que pour de la nourriture comme c'était le cas auparavant. La journée de travail a ainsi un tarif officiel, divergent selon les villages. On constate non sans intérêt, que la valeur de la journée de travail augmente au fur et à mesure que l'on se rapproche des villes, illustrant ainsi un équilibre offre/demande plus favorable qu'il ne peut l'être dans les villages plus isolés. Ce qui ne change

pas en revanche, c'est la différence tarifaire entre la journée de travail d'une femme et celle d'un homme (par exemple : 600-1000 MKK à Hniarlawn). Cette tarification à la journée illustre la progression d'une logique qui cherche à donner une valeur monétaire à toute chose, aux dépens parfois de valeurs sociales ou humaines. Il est révélateur de voir que les membres des caisses, ayant été regroupés par les gros emprunteurs[12], ne demandent pas de toucher un dédommagement lié à l'intérêt, ou un intéressement aux profits générés par l'investissement rendu possible grâce à l'addition de plusieurs crédits, mais plutôt un dédommagement équivalent au tarif en vigueur de la journée de travail que le fermier a sacrifiée pour se présenter à la caisse de crédit au moment du déblocage. De même, une commerçante de Lungpi nous expliqua fixer la marge de ses articles non pas par rapport à leur prix de revient, mais en fonction de la valeur du service apporté aux villageois pour qui il faudrait une journée pour effectuer l'aller-retour jusqu'à Falam, soit une perte équivalente à 500 MKK pour les femmes.

Avec la multiplication des travaux de mise en valeur de parcelles agricoles, qu'il s'agisse de terrasses rizicoles ou de vergers, les demandes en travail dans les champs prennent dans certains villages une forme nouvelle. Révélateurs encore une fois de la logique d'investissement/profit qui prédomine dorénavant dans les stratégies agricoles de certains villageois, ceux-ci font appel au travail d'autres villageois sous la forme de contrat. Il ne s'agit plus de rémunérer la journée de travail, mais plutôt de s'entendre avec un groupe de villageois sur le chantier à mener et sur la rémunération globale qui sera versée au « contracteur » une fois les travaux achevés. Charge ensuite au contracteur (lui-même travailleur) de s'organiser avec d'autres villageois pour effectuer la « commande ». On a pu noter cette évolution singulière, auparavant réservée au bâtiment, dans le village de Cinkhua (département de Hakha).

2. Développement régional à l'origine des migrations saisonnières

Les autorités centrales successives vont mener, à partir de l'indépendance, une politique volontariste de développement des infrastructures routières. Si le Chin sort peu à peu de l'oubli dans lequel il était plongé depuis six siècles, c'est sans doute lié à la participation forte de personnalités Chin aux victoires décisives obtenues face à l'occupant japonais sur le front militaire et face au colonisateur anglais sur le front politique. Sortir le Chin de son sous-développement chronique devient, sinon une priorité, un souci pour le pouvoir central. Le développement de ces axes routiers va demander une importante masse de travail que les villageois Chin seront chargés de fournir. Ce travail rémunéré en espèces permettra aux villageois de disposer, certains pour la première fois, de monnaie. La construction et l'entretien des routes de Falam à Hakha (à partir de 1962)**,** de Hakha à Thauntlaung, de Tedim à Falam, de Falam à Kale, de Hakha à Gangaw, de Tedim à Aizawl (Mizoram), de Hakha à Matupi vont permettre aux villageois habitant à proximité de ces nouveaux axes de bénéficier d'opportunités de travail rémunéré. On trouve là une des origines de la généralisation de l'idée du travail rémunéré en espèces, et de la tarification actuelle d'une journée de travail.

Le développement des axes routiers va permettre celui des villes déjà gonflées par l'installation des administrations, coloniales à Falam, puis militaires à Hakha à partir de 1975. Si le Chin est toujours un État marqué par l'enclavement de ses villages, ses trois villes principales jouissent aujourd'hui d'une accessibilité, certes relative, mais réelle. Les axes routiers reliant les villes principales entre elles et chacune d'elle avec une grande ville voisine (Falam-Kale, Tedim Kale et Aizawl au Mizoram, Hakha-Gangaw et Matupi) sont à peu près praticables tout au long de

[12] Cf. page 107

l'année, même si cela se fait souvent au prix de péripéties peu communes. Les villes connaissent ainsi une croissance démographique qui alimente leur dynamisme économique et attire une migration villageoise toujours plus importante. Hakha est aujourd'hui une agglomération, n'ayons pas peur des mots, de quasi 40 000 personnes, et Tedim a vu sa population multipliée par dix depuis 1960 (de 1 000 personnes à 10 000). Les opportunités de travail provoquées par cette croissance soutenue sont nombreuses, la plupart liées à la construction de résidences et de bâtiments (églises, administrations, écoles, cliniques, etc.).

Aussi, si les opportunités de travail au sein des villages restent encore limitées, celles aux abords des villes et des axes routiers se multiplient. Elles sont pour les villageois des sources de revenus, même si ceux-ci sont faibles (1 000 MKK la journée) et souvent saisonniers (maintenance des routes à la fin de la saison des pluies, construction de maisons au cours de la saison sèche). De façon générale, le développement des villes et des flux de personnes et de marchandises sur les axes routiers alimente une migration villageoise vers les villages en périphérie des grandes villes, à proximité d'un de ces axes.

Ce développement des villes a par ailleurs encouragé la spécialisation de certains villages dans un métier d'artisans. On a évoqué le cas de Nabual précédemment. On peut citer les exemples de Cinkhua (menuiserie-charpenterie) et de Laamzang (confection de briques et maçonnerie) pour illustrer ce propos. Au-delà de la spécialisation éventuelle de certains villages, les spécialistes dans la construction de bâtiments, où qu'ils se trouvent, jouissent là d'un savoir-faire rémunérateur. Ces artisans ont l'habitude de s'absenter la durée d'un ou de plusieurs contrats, en général au cours de la saison sèche, d'amasser un pécule appréciable avant de retourner au village où ils se consacrent à leurs parcelles et proposent leurs services architecturaux à leurs voisins, soit contre une rémunération tantôt monétaire tantôt en nature, soit par simple réflexe solidaire.

3. Le Mizoram indien, moteur des migrations transfrontalières

Le Mizoram s'étend à l'Ouest de l'État Chin, de l'autre côté de la frontière indienne. Les Mizo et les Chin sont issus des mêmes courants migratoires Lai qui ont façonné la région il y a plus de 500 ans. Sous la colonisation, puis avec les indépendances, les deux territoires seront séparés administrativement et chacun relié à un pays différent (Inde et Myanmar). Les destinées de ces peuples frères, rattachées à celles de pays n'ayant pas connu la même évolution politique et économique depuis les indépendances, vont prendre des chemins bien différents. Des liens commerciaux ont toujours été maintenus et se développent aujourd'hui à grande vitesse. À partir des années 1970, les divergences de croissance économique des deux nations se répercutant sur celles de ces deux États vont créer les conditions d'une migration saisonnière ou permanente de main-d'œuvre croissante des travailleurs Chin vers le Mizoram indien.

3.1 Un différentiel de croissance important

Le Mizoram est dans les années 1950 et 1960 une région misérable, comme l'atteste la famine qui l'atteint au cours des années 1960/1961. En 1961, se crée le *Mizo National Front* qui va, par les armes, exiger du gouvernement central indien l'indépendance du Mizoram. Cette dissidence armée, particulièrement active et ce, même du côté birman de la frontière puisqu'elle viendra en 1968 jusqu'à Tedim dévaliser une réserve d'armes et dérober l'argent de la banque de Falam, va pendant longtemps dissuader les Chin de se rendre au Mizoram. À l'époque de la construction des axes routiers entre les capitales du département (années 1960), certains villageois évoquent d'ailleurs la présence de travailleurs Mizo venus dans le Chin à la recherche de revenus financiers.

1975 marque un tournant important : le gouvernement indien accorde en 1972 un début d'autonomie en créant l'*Union Territory of Mizoram*. La dissidence armée réduit ses interventions tout en continuant à négocier pour obtenir le statut d'État de la fédération indienne qui lui sera accordé en 1986, date à laquelle les dissidents déposent les armes. Les aides fédérales affluent vers le Mizoram au fur et à mesure que l'État indien s'enrichit. En 1975, le taux de change roupie/kyat se stabilise à une roupie pour 2 MKK, révélateur d'une croissance économique plus soutenue du côté indien de la frontière. Participant aux nombreux grands travaux d'aménagement des infrastructures lancés dans ce nouvel État fédéral (construction de routes, de ponts, développement de Aizawl comme capitale régionale, qui aujourd'hui compte 400 000 habitants), des agriculteurs Chin pionniers vont propager dans les montagnes Chin la bonne nouvelle : les opportunités de travail au Mizoram sont de plus en plus nombreuses et sont de mieux en mieux rémunérées avec la valorisation année après année de la devise indienne et l'effondrement de la monnaie birmane.

3.2 Des opportunités de travail nombreuses et mieux rémunérées

D'abord dopées par les investissements fédéraux et la croissance de la ville, les opportunités de travail vont ensuite se développer dans les zones rurales du Mizoram, où les villages, quelque peu vidés par l'exode rural, manquent de main-d'œuvre pour les travaux agricoles et la coupe de bois dont la demande est exponentielle. Heureux de pouvoir compter sur une main-d'œuvre bon marché, les agriculteurs ou les propriétaires de bois sont demandeurs de travailleurs Chin. La croissance de la ville d'Aizawl fait aussi naître de nouvelles opportunités de travail à long terme : ainsi la migration saisonnière de main-d'œuvre n'est plus réservée aux hommes, mais concerne aussi les femmes qui trouvent des emplois à domicile et, pour certaines, même dans l'industrie textile.

En général, les impératifs de la saison de culture obligent les travailleurs à revenir au village. L'obligation est d'autant plus forte que le nombre de personnes pouvant travailler dans le foyer est limité. L'alternance janvier/avril passés au Mizoram, mai/décembre au village, est ainsi le plus courant. Les hommes s'y rendent néanmoins de plus en plus jeunes ; certains d'entres eux encore scolarisés profitent de leurs congés d'été (deux mois : avril et mai) pour accompagner leur père avec qui ils travaillent à deux sur des contrats de coupe de bois (le couple est payé au volume abattu). L'amélioration de l'axe routier entre Tedim et Aizawl raccourcit le parcours et incite les fermiers à multiplier les séjours. Dès le maïs récolté (août/octobre selon villages et *lopil*), on retourne au Mizoram jusqu'à Noël qui, quoi qu'il arrive, sera passé en famille. Autre exemple d'intensification, certains villageois se rendent au Mizoram avec leurs chevaux afin d'améliorer leur productivité et augmenter leurs revenus. Les villageois de Sunthla en ont fait une spécialité, moteur du développement de leurs élevages de chevaux et ressource financière croissante. Un cheval utilisé pendant un mois dans le travail au champ peut permettre à son propriétaire de toucher près de 50 dollars. À ce revenu, il convient de rajouter celui généré par le transport de marchandises sur le chemin de l'aller. Il nous sera difficile d'avoir des informations précises sur ce point.

3.3 Vers des migrations de plus en plus longues

L'augmentation des séjours au Mizoram, usants par l'intensité d'un travail rémunéré au volume et souvent risqués au niveau santé (risque accru d'attraper la malaria), n'est plus seulement une solution pour des familles qui font face à une crise passagère (mauvaise récolte, maladie particulière) ; ces séjours deviennent un choix d'activité économique à part entière. En effet, au vu du taux de change particulièrement avantageux (en décembre 2005, une roupie valait 25 MKK, un mois de travail rapporte ainsi 100 dollars) et des opportunités de travail plus nombreuses, les fermiers sont amenés à s'interroger sur le coût d'opportunités que repré-

sentent six mois de labeur au village pour une production de nourriture souvent insuffisante pour la famille, ou en tout cas insatisfaisante (quand la famille ne dispose pas de rizière et ne produit que du maïs). Le travail au Mizoram offre aux familles un niveau de rémunération difficile à atteindre avec d'autres activités sur place, et permet de surcroît de faire face à l'inflation galopante que subit le Myanmar, la rémunération se faisant en devise étrangère.

Qu'elles soient de courte ou de moyenne durée, ces migrations vers le Mizoram constituent pour un grand nombre de familles rencontrées une source privilégiée de revenus : sur 122 familles interrogées, 58 avaient au cours de l'année envoyé au moins un de leurs membres travailler au Mizoram, soit un peu moins de 50 %. Pour 25 d'entre elles, les revenus issus du labeur au Mizoram constituaient pour la famille la principale ressource financière.

Le Mizoram comme source de revenus d'un village : L'exemple de Baila

Baila est un petit village situé à trois kilomètres de la ville de Falam. Peuplé seulement de 21 familles, il fait partie de la commune formée avec les villages de Tahniar, Laizo, et Zalai. Dans ce village, tous les hommes actifs se rendent au Mizoram et seules deux familles ne peuvent y envoyer aucun de leurs membres. Alors que longtemps les hommes ne s'y rendaient qu'un trimestre par an, se consacrant le reste du temps à leur parcelle de brûlis, il nous a été fait part d'une évolution récente assez forte, illustrée par le parcours d'une des personnes que nous avons interrogées.

Cet homme de 35 ans, marié et père de deux enfants, revenait tout juste du Mizoram lorsque nous l'avons rencontré. « Cette année, entre janvier et avril, j'ai réussi à ramener 8 000 roupies (200 000 MKK, 170 dollars). Le taux de change étant favorable et comme ma femme ne peut pas trop travailler, nous avons décidé de ne pas cultiver notre parcelle de brûlis cette année et, après avoir coupé du bois à brûler pour ma famille, je suis reparti début mai à Aizawl. Là-bas, je suis allé proposer mes services de maisons en maisons. Je voyais ce que les familles me proposaient. Les habitants du Mizoram sont parfois méprisants avec nous, pourtant ils ne sont en rien responsables de leur développement : tout vient du gouvernement indien ! Certains villageois Chin se font escroquer, mais moi j'ai l'habitude et je prends le temps avant d'accepter un contrat. Après deux semaines j'ai commencé à travailler dans le bois d'une famille. Je dormais dans leur salon et ils me nourrissaient. Avec mon partenaire (pour couper le bois il faut toujours être deux !) nous étions payés au volume abattu. En travaillant bien on abattait l'équivalent de 400 roupies par jour (10 000 MKK). Nous avons abattu l'ensemble du bois, ça nous a pris deux mois.

Après, j'ai dû rester deux mois auprès de cette famille pour attendre que le propriétaire vende le bois afin d'être payé. Je sais que si je pars sans avoir reçu l'argent il me sera difficile de l'obtenir par la suite. J'ai fait deux contrats en 6 mois. Entre les deux je suis passé par des commerçants pour envoyer un peu d'argent à ma femme. En tout j'ai pu ramener 15 000 roupies (375 000 MKK, 315 dollars).

Avant de partir au Mizoram, j'ai laissé un peu d'argent à ma femme, mais ça n'a pas suffit : elle a du acheter à crédit de la nourriture dans les magasins de Falam et a fait appel à nos proches pour certaines dépenses de santé. J'ai pu lui envoyer un peu d'argent. En rentrant j'ai dû rembourser près de 100 000 MKK de dettes. Aujourd'hui j'investis dans les arbres fruitiers, j'ai planté 100 manguiers l'année dernière, mais 50 sont morts. Les crédits VCS sont pour ma femme une façon d'avoir une réserve de trésorerie avant que je ne revienne du Mizoram. Cette année, elle a acheté 25 poules au moment du déblocage et est parvenue à en garder certaines qui aujourd'hui pondent des œufs. En avril prochain, à mon retour du Mizoram, on remboursera le crédit ».

À l'image de cet homme, les villageois croisés en décembre dans le village de Baila revenaient tout juste du Mizoram ; ils avaient en moyenne empoché 75 dollars par mois d'expatriation dans l'année 2005.

4. Quelle utilisation du crédit chez les journaliers et les saisonniers ?

Si l'on regarde les activités principales des villageois interrogés, le travail rémunéré, qu'il se fasse au sein du village, dans la région, à l'extérieur du Chin (Mizoram et quelques personnes dans les mines de Mogok) ou même en Malaisie, constitue pour la moitié d'entre eux (59 sur

122) la source principale de revenus du foyer. Se pose alors la question de savoir comment ces familles font usage des crédits qui à l'origine sont prévus pour l'investissement productif.

Investissement productif pour le travail : *A priori* ce n'est pas nécessaire quoique quelques rares familles nous aient déclaré utiliser une partie du crédit pour permettre au mari ou au fils de partir au Mizoram, payer le transport, et disposer d'un petit pécule avant de trouver un premier contrat. Certains membres utilisent le crédit pour se positionner comme contracteurs, capables d'avancer la trésorerie nécessaire à la réalisation de travaux : cela relève en général d'une démarche commerciale et nous l'avons considéré comme tel. Le cas particulier de l'utilisation des crédits pour le Mizoram sera traité dans le paragraphe suivant.

Investissement productif : Fort de l'analyse de 73 crédits contractés en 2004 ou 2005 par des familles dont la source principale du revenu vient du travail, nous avons constaté que 69 % de ces crédits avaient été investis dans une activité de petit élevage (porc principalement), 3 % dans une activité de culture. Le profit moyen réalisé grâce à l'investissement du crédit était de 38 000 MKK pour un montant emprunté moyen de 43 500 MKK.

Gestion trésorerie : Les travailleurs saisonniers qui passent la frontière indienne s'absentent en général pour des périodes de deux à six mois pendant lesquels leurs femmes, occupées aux tâches domestiques ou à la préparation des champs, n'ont que très peu de temps pour générer des revenus. Les familles qui privilégient la migration de main-d'œuvre comme ressource financière principale du foyer sont donc exposées à une forte saisonnalité de leurs entrées financières. La priorité pour ces familles est donc de pouvoir lisser leurs revenus, ou en tout cas de disposer de devises ou d'actifs suffisamment liquides en cas de besoin important lors de l'absence du mari. C'est là que le crédit joue un rôle important. En conservant leur emprunt, en le dépensant immédiatement pour répondre aux besoins de la famille (nourriture, santé, éducation), ou en investissant dans des actifs liquides (nous pensons ici à de petits animaux type porcs, poulets ou chèvres permettant de faire fructifier la disponibilité offerte par le crédit), les familles disposent d'un matelas de trésorerie permettant d'améliorer la condition familiale jusqu'au retour du mari ou du fils. Sur les 73 crédits étudiés, 15 (20 %) ont été intégralement consacrés aux dépenses familiales, et 6 (8 %) ont été remis à d'autres membres sans être utilisés par la famille. Si l'on compare les montants investis à ceux des crédits, on constate que seulement 55 % des montants empruntés ont été effectivement investis par les emprunteurs travailleurs. Sur 32 crédits achevés étudiés, 16 ont été remboursés par une activité autre que celle dans laquelle le crédit a été investi, en l'occurrence ici par les revenus du travail. Pour le moment, les revenus en hausse limitent les problèmes de gestion de trésorerie de ces familles, et permettent de relativiser les risques liés à une trop forte dépendance vis-à-vis de cette ressource.

Diversification des activités : Parmi les 59 familles de ce sous-groupe (travail comme source principale du revenu), 49 ont contracté au moins trois crédits auprès des VCS. Seules quatre de ces familles ont pu, grâce au crédit, développer une nouvelle activité génératrice de revenus. On peut alors s'inquiéter d'un endettement qui ne permet pas de sécuriser d'autres revenus que celui du travail. Aujourd'hui les revenus du travail en croissance réduisent le besoin pour les familles de diversifier leurs ressources financières. On assiste d'ailleurs en ce moment à une reconcentration des activités familiales sur le travail rémunéré. Ainsi à Laizo, nous avons rencontré un jeune marié qui, après avoir pendant deux ans élevé et vendu quelque 35 porcs (soit un bénéfice total estimé aux alentours de 1 400 dollars), a décidé de vendre ses porcs et de retourner au Mizoram pendant 6 mois pour profiter du taux de change actuel.

5. La Malaisie, une destination nouvelle pour les travailleurs Chin

5.1 Une nouvelle destination pour la migration de main-d'œuvre

Depuis la fin des années 1990, non contents de l'augmentation de la migration saisonnière de main-d'œuvre vers le Mizoram, les villages Chin ont vu se développer une nouvelle forme de migration de main-d'œuvre, plus durable celle-ci puisque sa durée moyenne est estimée à cinq ans. Parallèlement à la multiplication des demandes d'asile politique de Chin qui, pour certains, parviennent à rejoindre les États-Unis, la Norvège, l'Allemagne ou le Japon, et en complément des réseaux religieux qui permettent aux jeunes étudiants en théologie d'être formés en Inde, en Corée ou aux États-Unis, se sont étendus des réseaux d'exportation de main-d'œuvre en direction de pays du Sud-Est asiatique plus développés, au premier rang desquels on retrouve Singapour et surtout la Malaisie.

La Malaisie, on le sait, dépend depuis longtemps des travailleurs étrangers qui sont employés dans les plantations, dans la construction ou, de plus en plus du fait du développement urbain, dans les services (restauration et emplois à domicile). Cette exportation fut dans un premier temps alimentée par les jeunes adultes issus de familles aisées du Myanmar, auxquels se sont rajoutés ceux des familles de Tedim (encore une fois précurseurs en la matière), de Hakha et de Falam. L'exportation de main-d'œuvre est une activité commerciale et financière autant qu'elle est une activité intense en capital humain. Les jeunes qui partent en Malaisie souvent illégalement doivent travailler dans des conditions de précarité extrême pour la plupart, tout en vivant constamment en cachette, fuyant les polices qui, depuis toujours – mais surtout depuis 2004, après les instructions du nouveau Premier ministre –, font la chasse aux travailleurs clandestins.

5.2 Une source de revenus déterminante

Le phénomène prend de l'ampleur. Dans un village comme Chunchung, 80 jeunes adultes, principalement des hommes mais aussi des femmes (là aussi la migration de main-d'œuvre se féminise et les femmes trouvent de plus en plus d'emplois dans le secteur des services, principalement comme employée de maison) sont actuellement en Malaisie. Le village compte 370 familles. Plus édifiant encore, le village d'Aive (Hakha) : 50 jeunes adultes pour les 50 foyers que compte ce petit village, bénéficiant de sa proximité avec Hakha et des réseaux tissés avec les anciens villageois y ayant migré pour trouver les ressources nécessaires au départ en Malaisie.

L'envoi d'un enfant en Malaisie constitue le projet de nombreuses personnes interrogées, quand cela n'est pas déjà fait. 25 % des familles interrogées recevaient régulièrement de l'argent de l'étranger et pour 15 % cet argent constituait la source principale de revenus. Certains villages comme Mualbeem affirment que les devises envoyées par le contingent de villageois en Malaisie constituent dorénavant la première ressource financière du village.

En dépit des conditions de travail souvent déplorables et du risque que constitue ce type d'émigration, les revenus générés sont énormes.

Mualbeem : Entretien avec un villageois fraîchement rentré de Malaisie

Mualbeem est un village au bord d'une route ouverte pendant la saison sèche, qui met Tedim à quelque 20 km. Constitué de 250 maisons, Mualbeem semble avoir toujours tiré profit du dynamisme de sa population émigrée dans les plaines, à Mandalay voire à Yangon. À cette population émigrée avec laquelle les villageois ont maintenu des liens étroits, s'est ajouté depuis 1995 environ un contingent croissant de jeunes adultes, enfants des familles du village qui se sont rendus en Malaisie. Là-bas un ré-

seau villageois s'est recrée, permettant à ceux qui partent de bénéficier de l'expérience de ceux qui rentrent. Nous avons rencontré un de ces villageois qui venait de rentrer au village.

« Je suis parti en Malaisie au début de l'année 2000. Je devais payer à un passeur de Yangon l'équivalent de 400 dollars. Mon père est chauffeur de camion entre Kale et le Chin, il avait pu mettre un peu de côté mais nous avons surtout sollicité l'aide de nos proches. Chacun a cotisé un peu et nous les avons remboursés au double. Je leur ai également donné des cadeaux à mon retour, vêtements ou argent liquide. Je suis passé illégalement, sans passeport ni visa, passant la frontière thaïlandaise dans le coffre d'une petite voiture, traversant la Thaïlande en bus, puis à nouveau la frontière malaise dans le coffre d'un mini-van. J'avais l'adresse d'un homme originaire de Mualbeem, au début j'ai du rester caché dans la forêt, mais finalement j'ai repris son travail dans un petit restaurant chinois.

J'ai eu beaucoup de chance, je me suis bien entendu avec mon employeur qui me laissait dormir dans le restaurant, je n'ai quasiment jamais eu à me cacher. J'ai pu envoyer en moyenne 2 000 dollars par an (100 lakhs en cinq ans), que mes parents ont utilisé pour reconstruire notre maison, ouvrir une boutique, acheter trois parcelles de terre dans le village, acheter une maison et quelques terres dans la région de Kale. Enfin, j'ai pu financer le départ de mon frère, qui lui, est entré légalement en Malaisie. Les démarches pour le visa, toujours assistées par des passeurs, nous ont coûté quasiment 1 000 dollars. Nous n'avons pas eu à emprunter. Aujourd'hui la boutique est mon activité principale, mais je compte retourner en Malaisie une nouvelle fois et, avec ma femme, nous installer ensuite dans les plaines. De plus en plus de jeunes du village se rendent en Malaisie. Les gens de Mualbeem réussissent à envoyer beaucoup d'argent et nous pouvons bénéficier de l'expérience des anciens pour trouver des bonnes opportunités de travail. Certains anciens, avant de revenir au village, financent la venue d'autres villageois. C'est une façon efficace d'aider le village et financièrement ça rapporte 100 % ».

5.3 L'émigration en Malaisie est un investissement important

À la lumière de l'expérience heureuse de ce villageois de Mualbeem et de sa famille, on comprend que la Malaisie soit souvent perçue comme le miracle qui permettra aux foyers de changer de statut social. Pour 11 % des familles interrogées, l'envoi d'une personne en Malaisie était la priorité à court terme du foyer. Cette proportion atteint 15 % dans le département de Hakha. Il faut également rappeler que beaucoup de situations sont moins heureuses, et trois familles nous ont déclaré n'avoir rien reçu après plus d'un an. Il nous est difficile de clairement déterminer l'espérance des revenus ainsi générés. Une moyenne annuelle située autour de 1 000 dollars ressort néanmoins de nos entretiens.

Aujourd'hui l'envoi d'un membre du foyer en Malaisie est considéré comme un réel investissement financier. Les sommes nécessaires sont très importantes, on l'a dit, et font de cette forme de travail un enjeu tout autre que ne le sont les migrations saisonnières au Mizoram. Les familles savent que le risque d'un échec existe et les mettrait dans une situation très compromettante. Néanmoins, l'espérance de gains est telle que de plus en plus de familles se décident à sauter le pas. Les villageois ou les citadins Chin, habitués à prêter de l'argent, ont aussi trouvé dans la Malaisie une nouvelle forme de placements bien plus attractive que les crédits aux commerçants transfrontaliers. À Chunchung, la propriétaire d'une boutique nous résume rapidement les calculs qui l'ont poussée à arrêter de prêter de l'argent aux commerçants de bétail, pour ne plus prêter qu'aux familles désireuses d'envoyer un des leurs en Malaisie. Ces dernières, qui elles aussi ont fait leurs calculs, acceptent d'emprunter avec un taux d'intérêt de 100 % sans impératif de durée. Le travailleur part en Malaisie, et il est entendu que ses premiers ver-

sements seront consacrés au remboursement de sa dette plus intérêts. Ce remboursement prend en général moins d'un an. Les commerçants transfrontaliers qui ne peuvent se permettre d'emprunter à plus de 5 % par mois, s'ils veulent conserver des marges légitimant le risque important qu'ils prennent, deviennent alors des clients bien moins intéressants pour les prêteurs.

Mais alors qu'une partie importante des familles voit dans la Malaisie le passage obligé de la capitalisation familiale, n'y a-t-il pas une volonté des membres d'utiliser en cohérence leurs crédits ? À première vue, les montants proposés par l'IMF ne sauraient répondre directement aux besoins liés à une expatriation en Malaisie. Les montants nécessaires, rappelons-le, varient entre 250 dollars et 1 000 dollars en fonction de la légalité du processus. Certaines entreprises malaises acceptent cependant de prendre en charge les frais liés aux permis de travail, qui seront alors déduits de la rémunération des nouveaux salariés. Ainsi, certains jeunes parviennent à partir légalement en Malaisie en ne mobilisant que 250 dollars. Somme qui correspond actuellement à quatre "*Special Loan*", et une dizaine de "*Normal Loan*". Il est apparu à plusieurs reprises que certains villageois parvenaient à organiser des faux groupes pour financer intégralement ou partiellement l'expatriation d'un des leurs. La forme la mieux organisée que nous avons pu suspecter, et qu'un leader du village nous a par la suite confirmée, intervient à Zokhua (département de Hakha). Là-bas, certaines familles ont mis en place une forme de tontine dédiée au financement des départs de leurs enfants en Malaisie. Tous receveurs du "*Special Loan*", quatre familles constituées en un groupe solidaire ont, au cours des deux dernières années, chacune envoyé un de leurs enfants en Malaisie.

III. DE L'AUTARCIE VIVRIERE A L'ECONOMIE MARCHANDE

1. L'extension de la culture marchande

1.1 Cultiver pour vendre, une petite révolution

Les petits vergers à proximité des maisons à usage purement privé, appelés « *dum* » dans les langues Lai autour de Hakha et de Falam, existent depuis longtemps dans les montagnes Chin. À l'origine, ce terme *dum* renvoie aux petits terrains situés à proximité immédiate des maisons. Les légumineuses, mais aussi les quelques plants de maïs ou arbres fruitiers qui y sont cultivés, le sont principalement à des fins de consommation personnelle. Ces jardins profitent généralement du terrain relativement plat ou à faible déclivité sur lequel est bâtie la maison ; contrairement aux brûlis et aux terrasses, les jardins sont parfois enclos, à la fois par souci de protéger ces terres arables des herbivores mais également pour délimiter la propriété individuelle. Grâce à eux, les familles peuvent agrémenter la soupe de maïs ou de riz avec divers choux, feuilles de moutarde, haricots, oignons et gingembre. L'extension des cultures maraîchères et la commercialisation de celles-ci sont en revanche un phénomène récent qui gagne de l'ampleur dans la plupart des villages que nous avons visités, et plus particulièrement dans ceux qui n'ont pas réussi à développer les terrasses rizicoles.

Si l'on en croit l'historique des villages visités, les activités maraîchères commerciales apparaissent au début des années 1950 dans certains villages de Tedim (Saizang, Mualbeem) ; à l'instar des terrasses rizicoles, ces activités furent introduites par des fonctionnaires ou des religieux. Les premières exploitations furent des légumes, dont le coût des intrants est quasi

négligeable. Les produits ainsi cultivés servent de monnaie d'échange contre les sacs de riz de Kale.

Dans la région de Falam, région où ces activités sont les plus développées, la propagation des cultures maraîchères est à mettre sur le compte de la réduction des rendements de la culture sur essarts, non compensée comme ailleurs à Hakha par la riziculture. L'idée de cultiver non plus pour manger mais pour vendre, petite révolution en soit, fait ainsi son chemin et avec elle la mise en valeur de parcelles permanentes nécessitant la construction de petites terrasses, en général situées à proximité des habitations. Les cultures maraîchères vont s'intensifier progressivement et concerner des cultures à coûts d'intrants de plus en plus élevés (dans l'ordre : légumes verts, pommes de terre qui deviennent par là même aliments de base, oignons, ail, gingembre, etc.). Ce changement de perception de la culture, qui devient source de revenus et non seulement source d'aliments, entraîne avec lui la multiplication de cultures commerciales sur brûlis (haricots divers, petits pois, oléagineux comme le colza et le tournesol, piments, etc.), là où l'on ne trouvait précédemment que le pois d'angole.

1.2 Les activités maraîchères comme apprentissage à l'économie de marché

Les activités maraîchères constituent sans doute le meilleur apprentissage possible de l'économie de marché pour des agriculteurs très attachés aux activités de culture, mais habitués à leur fonction uniquement vivrière. Puisque cultiver reste l'activité essentielle des villageois Chin, le passage à la culture commerciale suppose des choix stratégiques impliquant des investissements progressifs (acquisition de terre, aménagement, graines, distribution de l'eau, engrais…). Réinvestissant une part des revenus générés par la terre dans la valorisation de celle-ci (engrais chimiques et pesticides qui font leur chemin sous l'impulsion notable du Pnud, irrigation, etc.) les fermiers en intensifient la culture. De plus, la commercialisation des récoltes peut laisser place à différentes stratégies de spéculation avec comme variable la saisonnalité des ventes et le stockage ou non des quantités nécessaires pour la culture suivante. Enfin, la variation des cours chaque année, qui oblige certains fermiers à modifier les quantités produites, est une manifestation concrète de ce que peut être l'économie de marché.

Cette logique nouvelle déteint peu à peu sur le reste des activités conduites par le foyer. Les parcelles d'essarts deviennent eux aussi les terrains de la culture marchande, avec la mise en culture d'oléagineux, d'espèces de pois prisées dans les plaines (la culture du petit pois se répand depuis quelques années dans les montagnes de Falam), de piments. Si cultures vivrières et cultures marchandes cohabitent encore dans tous les villages, ce sont les cultures marchandes qui ont de plus en plus la faveur des arbitrages des familles. De même, les activités de petits élevages, qui se développent dans les villages tournés vers l'agriculture marchande, y sont en général conduites avec beaucoup plus de détermination et de succès que dans des villages où le potentiel de l'entité familiale comme entreprise ne semble pas encore avoir été intégré.

1.3 L'horticulture se généralise comme activité annexe

Sur l'ensemble des familles interrogées, 95 foyers avaient vendu des légumes, des fruits ou des céréales au cours de l'année. Toutes ces productions ne nécessitent pas la même quantité d'intrants et parmi ces 95 familles, encore nombreuses sont celles qui ne vendent que les surplus occasionnels de cultures avant tout destinées à la subsistance familiale. On remarque néanmoins la progression de la logique marchande. Une forme de manifestation de celle-ci se trouve dans le développement de l'horticulture et le fait que de plus en plus de familles décident de planter des arbres fruitiers. Comme toutes les autres activités ici décrites, l'intensification varie énormément et il est encore rare de trouver des familles dont le revenu principal proviendrait de la vente des fruits. Nous n'en avons rencontré que deux qui, notam-

ment grâce aux avocats et aux agrumes, parvenaient à engranger des revenus importants. Reste que l'investissement dans les arbres fruitiers est en croissance. La moitié des familles rencontrées possédait des arbres fruitiers, en général depuis peu de temps. Cette forme de culture pérenne est de plus en plus répandue dans les familles qui privilégient par ailleurs travail salarié et culture vivrière. On remarque également que les personnes ayant atteint un certain âge tendent à privilégier cette forme d'investissement, espérant en récolter les fruits au moment où leur santé et leur âge ne leur permettront plus d'exploiter leurs rizières ou leurs essarts.

1.4 Crédits et intensification des activités maraîchères

Investissement productif : Les investissements liés aux cultures commerciales sont une utilisation croissante des crédits de l'IMF. L'investissement dans de telles activités se révèle particulièrement profitable pour les membres (en général achat de graines et d'engrais). Les familles parviennent plus facilement à diversifier leurs activités (autant de revenus que de plantes), réduisant les risques liés aux variations des prix sur les marchés. Avec la mise en culture successive des oignons, des pommes de terre et du maïs, les familles répartissent sur l'année leurs besoins en investissements ainsi que leurs entrées d'argent. À chaque entrée d'argent, une partie peut être consacrée aux besoins familiaux pendant que l'autre trouve tout de suite une opportunité d'investissement productif avec l'achat d'intrants nécessaires à la culture du moment. Donnée importante, il s'agit d'une activité où des crédits successifs et progressifs sont adaptés et permettent aux membres d'étendre et de diversifier leurs cultures.

Gestion trésorerie et spéculation : Cette diversification est importante puisque les cours varient fortement d'une année sur l'autre, mais également d'un mois sur l'autre. Dans le cas de familles ayant déjà, grâce à l'emprunt, réussi à développer une activité maraîchère contribuant efficacement à leurs revenus, un nouvel emprunt peut s'avérer très bénéfique lorsqu'il s'agit de conserver les récoltes en attendant que les prix n'augmentent. Les cours de l'oignon, du gingembre, des pommes de terre augmentent chaque année à la période de la mise en culture : dans l'esprit d'un petit crédit stockage, certaines familles utilisent le crédit pour pouvoir tenir jusqu'à la période idéale de revente.

Diversification des activités : Plus que l'introduction d'une nouvelle activité, le crédit semble avoir contribué à l'apparition d'une logique entrepreneuriale chez les personnes investissant dans la culture maraîchère. Les stratégies économiques de ces familles privilégient presque systématiquement augmentation et diversification des activités. Ainsi on remarque que ces familles, même lorsqu'elles investissent dans le petit élevage ou une activité commerciale ponctuelle, le font avec plus de détermination, de réussite et cherchent à stabiliser cette activité nouvelle en réinvestissant une part de leurs profits dans la consolidation de celle-ci.

2. Le petit élevage

2.1 L'IMF moteur d'une marchandisation de l'élevage porcin

L'usage de la viande de porc se faisait depuis longtemps dans un cadre religieux et familial : les occasions de consommation de la viande porcine étaient liées aux sacrifices religieux, aux fêtes agricoles, aux célébrations marquant des étapes du cycle de vie (mariages et décès principalement). Contrairement au mithan, dont le sort semblait avoir été scellé par la fin des pratiques animistes, l'élevage du porc va se maintenir dans les villages, compte tenu de la consommation de viande porcine à l'occasion des fêtes de Noël et des cérémonies familiales (mariages toujours, décès et hommages aux anciens, accords de divorce, réussites scolaires…) pour lesquelles il offre l'avantage d'être d'un coût abordable. La croissance de la demande en porcs du

Mizoram ainsi que celle des villes et des villages étapes sur les axes routiers (comme le village de Bamboo Camp, escale sur l'axe Falam-Kale où quelques restaurants et un hôtel accueillent les voyageurs de passage), va inciter les familles à intensifier leur élevage de porcs, parallèlement à leurs activités de cultures habituelles. Cette volonté générale d'intensification butte néanmoins sur le capital nécessaire à l'achat d'un porcelet. Si les crédits traditionnels ont permis à beaucoup de familles de posséder un porcelet, l'apparition des caisses villageoises de crédit est considérée, dans l'ensemble des villages visités, comme le catalyseur de la croissance de ces activités d'engraissage.

2.2 Le porcelet unique : les limites de l'investissement modèle

Par sa formation et sa méthodologie, l'IMF incite de fait ses membres à considérer l'élevage porcin comme la cible privilégiée de leurs investissements. Il est communément admis que la conduite de l'élevage porcin est déjà assimilée dans les villages Chin, et que le capital nécessaire au démarrage ou au redémarrage de cette activité représente un crédit de taille raisonnable, dont l'intérêt mensuel ne pèse pas de façon excessive sur les revenus et dont le remboursement en cas d'échec n'oblige pas la famille à s'appauvrir sur une trop longue période. L'autre côté positif de l'élevage porcin est son apparente rentabilité. Ainsi un porcelet acheté entre 12 000 et 20 000 MKK (selon les villages) doit théoriquement se revendre entre 70 000 et 80 000 MKK au bout d'un an, à condition que la famille ait pourvu de façon quotidienne et satisfaisante à son alimentation. Selon les éleveurs rencontrés, une alimentation satisfaisante pour un porc représente en moyenne 2 500 MKK par mois, si l'on se contente de maïs.

Une rapide simulation nous permet de calculer que l'investissement type de l'IMF, autour duquel a été défini le montant du crédit "*Normal Loan*", offre un bénéfice réel de 25 000 MKK pour une besoin de trésorerie de 17 000 MKK réparti sur 12 mois, soit un rendement de 145 % et un « profit apparent » de 42 000 MKK au moment du remboursement du crédit.

Cette approche bien théorique doit être nuancée par le constat suivant : l'achat de nourriture pour le porc correspond en fait à une étape décisive dans l'intensification de l'élevage. On peut d'ailleurs y voir une façon de distinguer l'élevage porcin comme fructification de la trésorerie (actifs financiers) de l'élevage porcin comme activité génératrice d'un revenu sur lequel le foyer compte (actifs productifs). Qu'il soit conduit selon une logique productive ou une volonté d'épargne, l'élevage porcin est beaucoup plus exigeant qu'il ne paraît. Érigé comme investissement modèle d'une méthodologie qui veut promouvoir l'investissement productif, le « porcelet unique » présente des limites :

– Le manque d'implication : On constate que l'élevage d'un porc au sein d'une ferme est une activité ancienne qui s'est longtemps faite sans considération commerciale ni logique de retour sur investissement. Lorsque le porc était acquis par crédit traditionnel, l'éleveur ne courait aucun risque de perte en cas de décès de celui-ci. Contrairement aux autres investissements auquel le crédit peut donner lieu, celui du porcelet unique n'introduit pas de changement dans la pratique des fermiers qui croient, parfois à tort, qu'ils savent faire. L'élevage d'un porc est pourtant exigeant en nourriture, en temps (il faut quotidiennement préparer et servir cette nourriture) et en soins vétérinaires.

– La concurrence alimentaire : L'élevage d'un porc entre en concurrence directe avec les besoins essentiels du foyer en nourriture. Difficile de nourrir quotidiennement un porc avec du maïs, si la famille doit par ailleurs emprunter auprès d'autres villageois la nourriture qui lui est nécessaire pour tenir jusqu'à la récolte nouvelle. Avant l'apparition des caisses villageoises, l'achat d'un porc se faisait pour mettre de côté et faire fructifier un excédent de trésorerie suite à une entrée d'argent importante pour le foyer (retour de Mizoram par exemple). Cet excédent existe une fois les besoins alimentaires à moyen terme de la famille couverts. Grâce au crédit,

certaines familles, ne disposant pas de ces excédents de trésorerie ont pu obtenir le capital nécessaire pour investir dans un porcelet. Or, le profit obtenu dans l'engraissement du porc est directement lié à la capacité de la famille à le nourrir de façon appropriée, tout comme l'est d'ailleurs son espérance de vie. Aussi l'élevage du porc, exigeant dans la régularité de l'apport en nourriture, ne semble pas être adapté à des familles dont la pauvreté réside en premier lieu dans leur vulnérabilité alimentaire.

– Un montant inadapté : Le constat est formel, les familles n'achètent pas la nourriture nécessaire à la croissance de leur porcelet avec l'argent du crédit. Elles préfèrent compter sur les récoltes familiales et éventuellement acheter au fur et à mesure de sa croissance les aliments dont le porcelet aurait besoin. Comment est alors investie la part restante du crédit ? Sur 38 000 MKK, jusqu'à 20 000 MKK peuvent être dépensés à des fins non productives. Cela n'est pas critiquable en soit, mais contribue sans doute à déconsidérer un investissement qui devient plus un « manque à dépenser immédiatement » que la source de revenus futurs.

– Un taux d'échec qui incite à déconsidérer l'investissement productif : La mortalité porcine est en général très élevée dans les collines Chin, pouvant atteindre jusqu'à 40 % dans certains villages comme Zathal (Th. Segreto, 2005). Cette mortalité est particulièrement forte chez les familles qui n'adoptent pas un minimum de bonnes pratiques dans l'élevage porcin. Les membres s'en rendent compte et peuvent ainsi avoir une image trompeuse des activités marchandes et des bienfaits de l'investissement productif.

2.3 L'intensification de l'élevage porcin

Les membres ayant choisi d'investir dans plusieurs porcelets connaissent des succès bien plus probants. Cet investissement multiple permet de se prémunir un peu plus contre le décès éventuel d'un des porcelets, en général moins fréquent dans cette configuration, car un membre de la famille est chargé spécifiquement de prendre soins des bêtes. Il donne lieu à des profits plus importants et permet à la famille de vendre un des porcs pour rembourser le crédit, de conserver le ou les autres pour un profit plus important à terme ou dans l'espoir de pouvoir ainsi élever une truie ou un verrat. Cette intensification passe par la maîtrise de la contrainte alimentaire : par exemple, si l'élevage d'un verrat s'avère hautement profitable, l'alimentation de celui-ci constitue une exigence bien trop forte pour la majorité des foyers. La rareté des verrats dans les villages est d'ailleurs source d'une consanguinité excessive qui contribue à la forte mortalité dans les élevages.

L'intensification de l'élevage sous-entend également que la famille y investisse du temps. Lorsque la taille de l'élevage dépasse cinq porcs, l'élevage en ferme, à distinguer de l'élevage sous la maison, devient quasi obligatoire et un membre de la famille doit s'y consacrer à temps plein. Parmi les 122 foyers de notre échantillon, 15 considéraient l'élevage porcin comme l'activité économique principale du foyer.

Mangkheng : Les recettes de l'élevage porcin

Un village est emblématique d'une intensification réussie de l'élevage porcin grâce à l'intervention de l'IMF : il s'agit du village de Mangkeng (département de Falam) qui, au moment de notre visite, comptait près de 350 porcs répartis dans une centaine de familles sur les 120 que comprend le village. Regardons les caractéristiques de ce succès : un espace villageois important comparé au nombre limité de familles, permettant à chacune d'entres elles de disposer de parcelles de taille satisfaisante dans un des quatre *lopil* dédiés à l'essartage que compte le village. La sur-

face de terrasses rizicoles atteint 80 acres. Les récoltes de maïs, de riz et d'oléagineux favorisent l'alimentation des animaux.

Réussite exceptionnelle d'un villageois (non membre VCS) qui élève et vend une trentaine de porcs par an. De pauvre, il est passé au statut de riche, comme en atteste sa nouvelle maison, imposante et pourvue de tout le confort nécessaire (panneaux solaires, multiples éclairages, quatre pièces, toit en tôles ondulées...). Il a prouvé la faisabilité de la réussite par l'élevage porcin et surtout a montré aux villageois quelles en étaient les conditions : considérer cet élevage comme occupation principale, faire des vaccinations systématiques ou des injections d'insuline régulières, avoir le souci de l'alimentation avec des restes d'oléagineux, prévoir des abris pour la nuit pour protéger contre le froid.

Proximité et relations commerciales avec des petits villages vendant des porcelets à très faibles prix, mais semble-t-il de bonne qualité. La faiblesse du prix permet aux membres d'acheter au moins deux porcelets avec le "*Normal Loan*".

Une plus grande proximité avec Mizoram (par rapport à Hakha), accroissant la fréquence des passages des commerçants venus de la frontière ou facilitant l'organisation par certains villageois de déplacements vers Mizoram pour vendre les porcs du village. Tout cela contribue à des meilleurs prix de vente pour les villageois.

2.4 L'élevage de volaille : un revenu régulier soumis aux aléas

De tout temps les poules sont présentes dans les villages Chin, leur élevage étant particulièrement adapté : de petite taille, ne nécessitant pas d'investissements importants, les poules ont une reproduction facile et s'accommodent de déchets de cuisine, de brisures de céréales, de vers, d'escargots, d'insectes et de végétation. Elles constituent en outre une source de protéines animales essentielles et accessibles, avec les œufs et la chair de poulet. Enfin, leur élevage a longtemps servi de monnaie d'échanges, disponible facilement et de valeur unitaire faible, donc plus maniable en cas de trocs. Aujourd'hui, certaines familles utilisent les crédits de l'IMF pour acheter une dizaine de poules, certaines utilisées pour la production d'œufs (une poule pond jusqu'à 30 œufs par mois, valorisés 100 MKK), d'autres pour procréer. Une poule peut donner tous les trois mois naissance à une dizaine de poussins.

Mais les villageois sont ici vite confrontés à l'insuffisance de leurs pratiques : à savoir le manque de connaissance en matière vétérinaire. Au gré des discussions, on apprend les stratégies de chacun en matière d'élevage de poules : on attend les premiers cas de maladie dans le village pour commencer à traiter ses poules. Technique bien insuffisante car intervenant trop tard, et qui illustre l'insuffisance de précautions prises par les villageois, responsable de la trop forte mortalité des élevages de poules dans les villages. Les villageois de Cinkhua ont tous perdu leurs poules en juin 2005, tout comme de nombreux villageois de Chunchung. On retrouve des poules dans la quasi-totalité des foyers mais, alors que cette activité pourrait être source de revenus réguliers et en progression pour les villageois, les échecs passés et le manque d'un minimum de bonnes pratiques la réduisent à une activité subalterne, aux rendements imprévisibles, ne pouvant faire l'objet d'une démarche d'investissement dans le cadre d'un emprunt.

2.5 L'élevage de chèvres

L'élevage des chèvres est moins répandu dans les montagnes Chin que ne l'est l'élevage porcin, notamment parce que la consommation de sa viande n'entre pas dans les habitudes alimentaires des villageois. Son intérêt s'est longtemps limité au lait de chèvre adapté à l'alimentation des nourrissons. L'apparition au début des années 1990 de commerçants venus de la frontière indienne, traversant les villages de Tedim et de Falam à la recherche de porcs et de chèvres, va

inciter les villageois à intensifier un élevage qui était tombé en quasi-désuétude, les chèvres détruisant trop souvent les plants. La sédentarisation des cultures et le développement des jardins maraîchers vont de plus contribuer à revaloriser les chèvres pour leurs déjections qui constituent un engrais appréciable et facilement utilisable. L'élevage des chèvres, moins exigeant en nourriture que celui des porcs, s'avère très adapté à ces villages où l'autosuffisance alimentaire est une idée caduque depuis l'échec des terrasses rizicoles. Il reste une activité peu intensive, exigeant moins d'attention que celui des porcs et dont le fermier peut tirer un profit plus régulier même s'il est très faible (lait et engrais). En revanche, les chèvres n'ont que peu de petits (trois au maximum par portée) et, au bout d'un an d'engraissement, la valeur de revente d'une chèvre achetée 10 000 MKK ne dépasse pas les 30 000 MKK. Reste qu'il est beaucoup plus facile et moins risqué d'élever une chèvre femelle qu'une truie.

2.6 La pisciculture

Une autre activité nouvelle est celle de la pisciculture. En extension depuis une dizaine d'années, elle consiste à faire grossir des poissons dans les rizières et est donc réservée aux villages disposant de terrasses. Achetés à des propriétaires d'étangs, les poissons sont introduits dans les rizières où ils se nourrissent en nettoyant les pousses de riz, ce qui constitue un premier bénéfice pour le fermier. Les poissons sont ensuite consommés par la famille ou éventuellement vendus à Hakha. C'est en effet à Hakha que cette activité est la plus répandue : on y trouve plus de rizières, les flancs des montagnes sont moins escarpés et facilitent la construction des étangs, comme à Sakta ou à Hniarlawn (Sakta, Hniarlawn…). Enfin, le poisson y est un aliment plus utilisé grâce à la multitude des cours d'eau qui ont fait du poisson un aliment traditionnel. Le double effet de la croissance démographique de Hakha et de la raréfaction des poissons dans les cours d'eau (usage excessif de la dynamite) nourrit la demande pour les poissons de rizières et incite certains villageois aisés à investir dans le creusement d'étangs pour développer une activité peu exigeante en main-d'œuvre.

2.7 Le petit élevage est la principale utilisation faite des crédits de l'IMF

La propagation de l'utilisation des crédits a été rapide dans les villages où les caisses se sont implantées, en partie parce qu'elle est fondée sur un modèle d'investissement « à la portée de tous ». À l'échelle villageoise, une des conséquences perçues la plus communément citée est la possibilité dorénavant offerte à tous de posséder de petits animaux. Aujourd'hui encore, alors que les caisses villageoises sont pour la plupart ouvertes depuis au moins 8 ans, une très forte majorité des membres (83 % en septembre 2005) continue de déclarer investir dans l'élevage porcin. Il faut voir dans ce chiffre plusieurs explications :

– certaines familles considèrent le petit élevage comme une activité très profitable, adaptée au contexte agricole de leurs villages ;

– faute d'avoir annuellement une réelle opportunité d'investissement correspondant aux montants prêtés, l'engraissement annuel de quelques porcs est considéré par certaines familles comme une activité secondaire facile à gérer ;

– la majorité des familles qui privilégient le travail considèrent le petit élevage comme une façon de faire fructifier sans grand risque l'épargne familiale ;

– pour les familles ayant souvent un porc ou des poulets, le fait de déclarer investir dans des animaux permet de se prémunir contre les inquisitions des agents de crédits en cas de non-investissement.

3. Exploitation de la forêt

Vivant au milieu de la forêt pluviale, les paysans Chin, en plus d'être bûcherons, sont adeptes de la cueillette et de la chasse. Exploitant traditionnellement les ressources forestières, tantôt pour subvenir aux besoins en bois de chauffe, en bois éclairant (tige de pins) ou en charpentes et en planches pour la construction des maisons, tantôt pour obtenir des produits d'échange en recueillant le miel des ruches ou les champignons des forêts qui poussent dans cet environnement particulièrement riche, les villageois Chin ne vont découvrir le potentiel marchand de leur forêt qu'avec le développement des villes et du commerce avec celles-ci. Dans un premier temps, il s'agira principalement de répondre aux besoins des citadins en énergie domestique sous la forme de bois à brûler ou de charbon de bois. Le village de Conghte à proximité de Falam ou celui de Laamzang à proximité de Tedim sont des villages où de nombreuses familles maîtrisent la confection du charbon de bois et le commercialisent en se rendant elles-mêmes dans les villages ou en passent par des semi-grossistes, en général issus du village. De même, les villageois de Laizo (proche Falam) ou de Sakta (sur la route de Hakha) trouvent dans la vente de bois des petits revenus d'appoint pour le foyer.

3.1 La cueillette des orchidées sauvages et des tubercules magiques

Depuis moins de cinq ans, une nouvelle activité commerciale s'est développée autour de la cueillette. Améliorant leurs connaissances des besoins des marchés situés dans les plaines de Sagaing et de Mingway, à force de déplacements et d'échanges commerciaux croissants, les Chin ont également découvert à Mandalay les goûts et envies des consommateurs chinois. Ces derniers sont très amateurs d'orchidées sauvages qui poussent dans les forêts tropicales, notamment dans les forêts des collines Chin. S'agit-il là d'une passion particulière pour une flore qu'on ne trouverait que dans les collines Chin ? On sait que la richesse de la biodiversité des forêts pluviales se caractérise par leur endémisme, mais nous n'avons pas rencontré les clients finaux de ce nouveau commerce dont le point de départ, la cueillette par les enfants et les femmes des orchidées dans les forêts, constitue pour certaines familles le revenu principal ! Cette forme sauvage d'horticulture ornementale est une aubaine pour les villages dont l'espace forestier regorge de ces plantes. La période de cueillette s'étale de fin septembre à fin décembre/début janvier, veille du nouvel an chinois (date après laquelle la demande s'estompe jusqu'à l'année suivante). Vendues au poids, les orchidées se négociaient en décembre 2005 autour de 7 000 MKK par viss[13] pour les revendeurs (à titre de comparaison le riz se vend actuellement à 400 MKK par viss). Une famille peut ainsi en deux mois obtenir jusqu'à 60 000 MKK pour une activité sans risque ne demandant pas d'investissement initial.

Une autre activité est apparue en même temps, un peu moins répandue que la précédente et sur laquelle nous avons recueilli moins d'informations. Il s'agit de la cueillette, toujours en milieu forestier, d'une espèce de tubercule non comestible mais dont la chair une fois séchée est particulièrement demandée par les Chinois. Les villageois Chin ne savent pas bien comment ceux-ci peuvent utiliser un produit « dont même les cochons ne veulent pas ». Notre pronostic penche vers l'utilisation médicinale, mais le doute persiste. Ces tubercules ne se trouvent malheureusement pas dans toutes les forêts, et c'est surtout dans le département de Hakha que cette activité occupe de plus en plus de familles. La période de ramassage est à la fin de la saison des pluies, lorsque la tige, par laquelle les villageois repèrent la présence d'un de ces tubercules, surgit tout droit du sol avant de s'affaisser à partir du mois de décembre, rendant la cueillette bien moins facile. Le viss non transformé se négocie à 100 MKK par les revendeurs.

[13] 1 viss = 1,8 kg (approximativement).

Négoce de tubercules à Zokhua

Ces activités de cueillette font encore une fois principalement appel au capital humain, les familles pouvant ou non profiter de l'aubaine de ces nouvelles activités en fonction de la main-d'œuvre familiale disponible à un moment de l'année où le travail aux champs est la première priorité. Elles alimentent néanmoins des activités de transformation et de commercialisation qui se développent au sein même du village. Ainsi, les tubercules magiques doivent être nettoyés, découpés et séchés au soleil ou à l'aide d'un four (en fonction de l'intensité de l'activité) par des familles qui, au préalable, ont acheté les produits bruts aux autres familles du village. Après transformation, un viss de tubercules vaut 1 700 MKK, et s'obtient à partir de 7 viss de tubercules bruts (7x100 MKK) que l'on fait sécher pendant une à deux semaines, selon que l'on possède un four ou non. La construction du four est artisanale et le coût du bois dans ces villages qui disposent d'un espace forestier important est négligeable. Le profit se situe donc aux alentours de 1 000 MKK par viss, sachant qu'une famille peut obtenir jusqu'à 50 viss en une semaine et que la saison d'exploitation est de quatre mois environ. En 2005, un fermier rencontré à Zokhua a généré 800 dollars de profits pour un investissement en trésorerie initial de 150 dollars. Dans ce village de 170 maisons ils sont quatre à collecter et transformer des tubercules que la plupart des familles se chargent de ramasser.

Le capital est ici déterminant, comme il l'est pour les autres activités de commercialisation de produits forestiers ou agricoles. La délocalisation des négociants des villes vers les villages où sont présentes les caisses de crédit illustre la tendance à une plus grande disponibilité de capital dans les villages enclavés. Ainsi à Zathal, deux villageois font couper, sécher et transformer en planches et charpentes des troncs qui étaient auparavant livrés tels quels à des négociants de Hakha. Le capital disponible permet la mobilisation de la main-d'œuvre quand elle est disponible (et donc par définition en recherche d'opportunités de travail), la transformation, l'augmentation de la valeur ajoutée, et avec elle celles des bénéfices pour les villageois. Ces derniers peuvent en effet répondre sans attendre aux besoins d'un particulier souhaitant construire une maison ou à une commande importante d'un revendeur de Hakha.

On voit là sur quels déséquilibres se développent les activités de transformation et de commercialisation qui ne sont l'apanage que d'une minorité de villageois. Les revendeurs disposant d'un petit capital deviennent en fait des intermédiaires contractant : ils commandent à plusieurs familles un certain nombre de sacs de charbon, les payent en avance un prix qui est réduit (la disponibilité immédiate est un argument de poids dans les négociations commerciales). Les familles qui parviennent à dégager des excédents de capital peuvent ainsi bénéficier de marges commerciales en achetant à un prix inférieur au marché citadin les productions ou collectes de familles qui, elles, ont un besoin urgent de liquidité. Les bénéfices engendrés par la collecte d'orchidées et de tubercules à une époque où les familles sont en fin de période de soudure en sont une illustration caractéristique.

Négoce de charbon : L'exemple d'un villageois de Laamzang

À Laamzang, un membre du VCS a investi 32 000 MKK de la façon suivante : commande de 45 sacs de charbon auprès de six familles en réglant d'avance au tarif de 700 MKK par sac. Au bout d'une semaine, collecte des sacs et envoi à Tedim en rémunérant des porteurs au tarif de 120 MKK par sac (pour 5 km de marche). Le sac se

vend à Tedim à 1 000 MKK. Bénéfice engendré : 8 000 MKK, pour un rendement de 25 % en une semaine. Il ne réinvestit pas ses bénéfices, mais fait tourner le capital pendant quatre mois avant de le consacrer à la confection de briques.

IV. LA DIVERSIFICATION DES ACTIVITES COMMERCIALES

1. Le commerce transfrontalier avec le Mizoram indien

1.1 Des feuilles de maïs aux lecteurs VCD

Les échanges entre le Chin et les plaines de Kale ont toujours existé et se sont maintenus jusqu'aux années 1950 dans leur forme la plus classique : échanges de feuilles de maïs et d'éventuels légumes contre sel, métal, puis riz. De même, s'il est difficile de recueillir des informations précises sur les évolutions du commerce transfrontalier avec les États voisins de Matupi et surtout de Mizoram, les villageois de Saizang (Tedim) les font remonter à la fin de la Seconde Guerre mondiale. À l'époque, certains villageois se rendaient en Inde chargés de machines à écrire et de machines à coudre anglaises et revenaient avec du papier à cigarettes, des clous et du sel. Dans les années 1960, la production de noix d'arec dans les plaines birmanes trouve de nouveaux débouchés en Inde et alimente des flux commerciaux croissants entre Kale et le Mizoram. Les fermiers de Tedim transportent les sacs de noix à dos d'homme puis à cheval, l'élevage équestre se développant à partir des années 1960 pour répondre aux besoins grandissants des commerçants transfrontaliers. Dans le sens inverse, les commerçants rapportent du coton, puis de la farine de blé.

L'amélioration des routes entre la Chine et Mandalay (à travers l'État Shan), puis entre Mandalay, Kale et les collines Chin, facilite l'acheminement de marchandises jusqu'aux villes de Tedim, de Falam et de Hakha. Elle va être à l'origine du réel essor d'une activité qui concerne de plus en plus de fermiers, en particulier dans le département de Tedim. Le différentiel de taux de change, les produits bon marché arrivés de Chine, l'augmentation des récoltes agricoles commerciales des plaines de Kale et la toute relative intensification de l'élevage marchand dans les collines Chin, vont alimenter des réseaux commerciaux réguliers ou clandestins, transitant tantôt par camion par la nouvelle route et les nouveaux ponts reliant Tedim à Aizawl, tantôt par dos d'homme ou à cheval à travers les montagnes.

– Commerce à dos d'homme : dans un premier temps, ce commerce concerne les produits de la ferme (feuilles de maïs, légumes, volailles, porcelets) collectés à crédit auprès des villageois et remboursés au retour du porteur. La plus grande disponibilité en capital dans les familles permet à certains d'augmenter la valeur de leur chargement, forcement limité en volume et en poids. Ainsi, les porteurs vont devenir *traders*, engageant leur propre capital, ce qui les rend plus réactifs aux nouvelles opportunités. Récemment des villageois Chin ont entrepris le commerce de petits biscuits produits à Kale, dont les épiceries des villages du Mizoram sont très demandeuses. La vente de biens électroniques (magnétoscopes puis lecteurs VCD, télévisions, matériel hi-fi) constitue aujourd'hui la forme la plus aboutie du commerce à dos d'homme. Elle est effectuée par des jeunes adultes se jouant des contrôles des douaniers, au risque d'être coincés et de se voir confisquer leurs marchandises qui, en moyenne, valent 200 dollars à l'achat et peuvent être revendues jusqu'à 300 dollars ce qui leur dégage une marge de 50 %. Ces jeunes sont propriétaires des biens qu'ils transportent et réinvestissent la majorité de leurs

profits dans leurs activités. Les entretiens montrent que le capital maximal pour un commerçant se limitant au transport à dos d'homme est d'environ 500 dollars, soit la valeur de deux « cargaisons », le contenu de la première étant déposé en crédit à des commerçants fidèles de Aizawl (Mizoram), favorisant la vente à bon prix de ces marchandises chinoises.

– Commerce à dos de cheval : l'essor des activités commerciales a entraîné le développement de l'élevage de chevaux dans certains villages de Tedim, un mouvement d'abord général avec le développement du commerce de noix de bétel dans les années 1960 et 1970. Mais certains des villages proches de l'axe routier Tedim-Aizawl, rénové dans les années 1980 et amélioré en 2000 avec la construction d'un pont à deux voies au-dessus de la rivière Matupi, vont souffrir de la concurrence du camion, fatale pour leur élevage de chevaux et leur activité de transport transfrontalier. Ainsi, les villageois de Laamzang vont devoir abandonner l'élevage de chevaux (par ailleurs peu évident en l'absence de pâturage et à proximité de la ville de Tedim) et se spécialiser dans un autre domaine, à savoir la maçonnerie et la confection de briques. À l'inverse, l'élargissement de routes secondaires, reliant des villages enclavés à l'axe routier dynamique de Tedim-Kale, va permettre à des commerçants d'acheminer en quantité des biens depuis les plaines, les confiant dans ces villages à des éleveurs de chevaux chargés de leur faire passer la frontière clandestinement. Le village de Saizang ainsi que celui de Tualzaam (département de Tedim) sont des bons exemples de cette progression, dorénavant concentrée dans certains villages, de l'élevage de chevaux.

Tek Lui : Les crédits VCS au service du commerce transfrontalier

À Tek Lui, petit village à 5 km de Tedim, nous nous sommes entretenus avec un homme d'une quarantaine d'années qui avait, à l'aide de la caisse villageoise, commencé et développé une activité de commerce transfrontalier. En 1999, à l'aide des économies familiales et du crédit de l'IMF, il se rend pour la première fois à Kale où il achète des petits biens de consommation (néons, batteries). À raison d'un aller-retour entre Aizawl et Kale par mois, il fait rapidement fructifier son capital initial (60 dollars) et augmente petit à petit son fonds de roulement, grâce à l'aide, semble-t-il, des crédits de quelques autres villageois (il admet avoir organisé pendant 3 ans un faux groupe de cinq membres dont il utilisait l'ensemble des crédits). En 2001, il paye deux accompagnateurs pour transporter avec lui ses marchandises et en 2003, il loue pour la première fois des chevaux. La fréquence de ses déplacements est restée mensuelle, il s'approvisionne dorénavant à Mandalay, ses chargements nécessitent tantôt quatre tantôt sept chevaux. Le développement rapide de son activité a permis à la famille d'ouvrir une boutique au sein du village, tenue par sa femme, de construire une nouvelle maison et surtout aujourd'hui de ne plus avoir besoin de faire appel aux crédits de la caisse, ce qui constituait, à l'en croire, son objectif principal.

Cet exemple offre l'illustration d'un autre constat : si le commerce transfrontalier est en croissance dans le département de Tedim, les montants nécessaires à son développement semblent être supérieurs aux produits de crédits que propose l'IMF. Dans le département de Tedim, cette inadéquation entre les produits de l'IMF et les besoins d'une activité qu'une proportion croissante de villageois estime être la voie privilégiée du développement économique, a sans doute été l'un des moteurs de la constitution des faux groupes.

Dans ce village de Tek Lui où la caisse est encore active aujourd'hui et se développe de façon prometteuse, le trésorier nous a déclaré que quatre commerçants avaient en 1999 et 2000 bénéficié d'au moins 5 crédits (10 pour l'un d'entre eux) pour lancer des activités commerciales transfrontalières qui se sont révélées être bénéfi-

ques. Alors qu'à l'époque la caisse comptait 90 membres, on voit que les faux groupes motivés par cette activité risquée représentaient près d'un tiers de l'activité de la caisse.

1.2 Marchandises sur pattes : le commerce transfrontalier de chèvres, de porcs et de bétail

Le commerce transfrontalier d'animaux est d'abord le fait de commerçants indiens qui se rendent dans les villages à la recherche d'animaux capables d'effectuer le voyage jusqu'en Inde. Ils auront longtemps le monopole du commerce, disposant d'un capital qui leur permet d'acheter les animaux au comptant, contrairement aux villageois Chin qui, s'ils veulent copier ces *traders*, doivent obtenir de leurs voisins qu'ils acceptent d'attendre leur retour. Ce genre de pratique courante pour les légumes ou la volaille ne l'est pas encore pour des animaux dont les ventes, peu fréquentes, se satisfont de la venue occasionnelle de *traders* indiens. C'est depuis les plaines, en particulier la région de Gangaw (*Mingway Division*) que les opportunités vont venir. En effet, les Indiens n'allant pas jusqu'aux plaines, ce sont des fermiers Chin qui, profitant de leurs connaissances familiales, commencent à transporter des bovins ou des buffles jusqu'en Inde. Auparavant, si les villageois Chin descendaient déjà dans les plaines pour l'achat de bétail, il s'agissait pour eux d'acquérir des animaux de trait nécessaires à leurs exploitations agricoles. Au milieu des années 1980, des jeunes adultes vont ainsi générer des profits importants en faisant trois ou quatre fois par an des allers-retours entre Gangaw et le Mizoram. Les frontières semblent à l'époque plus perméables et les passeurs moins nombreux, favorisant le succès de ces initiatives et encourageant d'autres fermiers à les copier. Aujourd'hui, ces activités sont devenues très risquées. Souhaitant contrôler des flux importations/exportations qui mettent à mal les équilibres macro-économiques du pays, et surtout profiter de la manne financière générée par les taxes commerciales, les autorités semblent avoir renforcé leurs contrôles aux frontières et, le commerce de bétail se développant, les saisies et arrestations se multiplient. Ceci est vrai pour toute activité de commerce transfrontalier, mais les convois de dizaines de bovins, de trentaines de porcins ou de centaines de chèvres ne sont pas toujours faciles à contrôler et à suivre discrètement. Les décapitalisations soudaines causées par l'échec d'une de ces entreprises sont marquantes.

Hniarlawn : La faillite de l'utilisation saisonnière des animaux de trait

Hniarlawn est un village situé à proximité de Hakha. Les villageois ont tiré profit de la clémence relative de leur espace villageois pour développer, plus qu'ailleurs, la construction des terrasses rizicoles. La proximité avec Hakha offre des avantages nombreux, notamment en termes d'opportunités de travail rémunéré et de marchés pour les quelques fruits (bananes pour tous, agrumes pour une maison) et légumes produits par les villageois. Mais la proximité avec Hakha rend difficile la libération d'un espace dédié au pâturage adéquat pour les animaux de trait, nécessaires à l'exploitation des rizières. La croissance de la population de Hakha étend les limites de son espace et ronge celui des villages voisins. Garder des animaux de trait est exigeant en main-d'œuvre et se révèle souvent très dommageable si l'on en croit les amendes financières que doivent payer les propriétaires des bêtes destructrices des fermes des citadins de Hakha. Du coup, à la fin des années 1990, alors que de plus en plus de villageois construisaient des terrasses rizicoles et que les problèmes de voisinage se multipliaient, l'idée d'acheter à Gangaw les buffles nécessaires à la préparation des rizières, puis de les revendre la même année, a fait son chemin. En février ou mars, les villageois se rendent à Gangaw où ils achètent un ou deux buffles.

En septembre, pris par le travail aux champs, ces mêmes villageois acceptent de revendre à crédit leurs buffles à un petit groupe de commerçants du village, qui se chargent de rejoindre le Mizoram où ils pourront revendre les buffles avec un bénéfice certain. En septembre 2005, quatre villageois ont ainsi collecté trente buffles auprès des villageois de Nabual et de Hniarlawn pour se rendre au Mizoram. Coincés par les douaniers, ils ont été arrêtés et leur bétail a été saisi. Ils déclarent avoir tout perdu. Nous avons rencontré la femme de l'un d'entre eux qui estime la dette de la famille à plus de 1 500 dollars et à plus de quatre ans, le temps nécessaire pour rembourser les huit familles auprès desquelles son mari avait collecté les buffles. C'est ici une stratégie communautaire qui échoue et, même si ces commerçants estiment devoir rembourser, le coup est dur pour la vingtaine de familles qui a perdu un actif élevé (200 dollars) et dont le renouvellement conditionne leur capacité à exploiter leurs rizières en 2006.

Le développement de ce commerce vers l'Inde est néanmoins à l'origine d'une demande soutenue pour les porcs, les chèvres et le bétail, même si les ventes de vaches, de bœufs et de buffles se font encore principalement à l'intérieur des villages ou des départements Chin. Entre un village de Falam où il est acheté 70 dollars et la frontière indienne où il sera revendu 100 dollars après trois jours de marche, le porc capable de voyager (en général élevé en forêt) offre une marge appréciable à celui qui est prêt à en assumer les risques. Ces personnes restent une minorité (5 % des interviewés avaient déjà pratiqué ce genre d'activité commerciale, et pour 3 %, elle constituait l'activité économique principale du foyer).

De façon générale le commerce transfrontalier se concentre de plus en plus sur le département de Tedim et dans certains villages de Falam. Les distances plus courtes permettent d'envisager des déplacements plus fréquents et moins risqués, contrairement aux commerçants de Hakha qui font deux ou trois gros déplacements par an, concentrant sur des voyages de quatre jours des quantités de marchandises importantes. Heureusement pour les apprentis commerçants de Falam et de Hakha, le développement régional et le désenclavement relatif des villages offrent des conditions améliorées pour la multiplication de petites initiatives commerciales, de moindre ampleur et moins risquées.

2. Absence de marchés et développement du petit commerce

2.1 Quasi absence des marchés

Une chose surprend lorsque l'on voyage dans les collines du Chin : l'absence de places de marchés. Absents des 25 villages que nous avons visités, les marchés ne sont présents que dans les capitales départementales, et là encore il s'agit d'une évolution récente. À Hakha, capitale de l'État Chin, le marché couvert ne date que de 2002, construit sur une place de marché non couvert établie en 1985 : avant cette date, seuls les boutiquiers disposaient de lieux de vente fixes. Les autres commerçants (principalement des commerçantes) s'alignaient le long des trottoirs afin de vendre les produits achetés le matin même aux paysans des villages alentours. Il en est de même pour Falam, pourtant capitale départementale située idéalement entre la ville de Kale et la capitale régionale Hakha. Là-bas, le marché fut créé en 1990 et couvert en 1992. Le bouche à oreille matinal permet de fixer les prix qui sont dictés, à part pour le riz de Kale, par le jeu de l'offre et de la demande entre des petits producteurs des villages alentours venus vendre leurs productions, et/ou parfois celles de leurs voisins, et de petites commerçantes, dont les fonds de commerce, alimentés quotidiennement, ne dépassent que rarement les 200 dollars.

Nous avons rencontré trois de ces commerçantes, toutes les trois immigrées d'un petit village du département, ayant un temps vendu sur le bord de la route leurs productions agricoles avant de s'installer à Falam et devenir commerçantes à temps plein. Elles aspirent toutes les trois à l'augmentation de leurs activités, augmentation qui passe, selon elles, par la possibilité de s'installer dans une boutique et de disposer ainsi d'un local propice à la diversification des marchandises vendues.

Tahniar-Falam : L'intensification des activités commerciales d'un membre de l'IMF

Après avoir développé son jardin avec les premiers crédits contractés auprès de la caisse villageoise, cette femme, dont le mari poursuit aux États-Unis des études théologiques mais qui apparemment n'est pas en position de l'aider financièrement, commence en 2000 une petite activité commerciale, vendant à Falam les légumes des villageois de Tahniar. Après avoir accumulé un peu de capital, elle parvient en 2002 à s'installer une petite boutique dans une maison qu'elle décide de louer à Falam afin notamment, nous dit-elle, d'y scolariser sa fille. Elle continue d'y vendre ses légumes et commence à faire des allers-retours à Kale où elle achète des produits de consommation courante. En 2004, elle obtient un emplacement au marché couvert de Falam, puis commence à y louer un dépôt qu'elle transforme tant bien que mal en *Tea Shop*. En 2005, avec le crédit du VCS ("*Special Loan*", 80 dollars), elle démarre la vente de riz, étape fondamentale dans le développement de son activité. Aujourd'hui, elle évalue son fonds de roulement à près de 350 dollars. Elle espère obtenir un crédit individuel auprès de la caisse villageoise et estime que de nombreuses femmes du marché seraient capables de gérer des crédits d'au moins 100 dollars.

Le développement des activités commerciales dans les villes se fait avec un dynamisme certain, profitant à la fois de la multiplication de la demande dans des villes alimentées par « l'exode rural », et de celle de l'offre avec de plus en plus de commerçants se lançant dans des activités commerciales. Ainsi, des commerçantes interrogées à Falam et à Tedim nous décrivent le même phénomène : si la demande se maintient, voire se développe comme l'atteste l'augmentation de leur chiffre d'affaires, l'augmentation du nombre de marchands et d'intermédiaires commerciaux (villageois collectant les productions de plusieurs fermiers) réduit les marges commerciales des vendeuses du marché.

2.2 Développement du commerce dans les villages

L'augmentation du nombre d'acteurs commerciaux est bien entendu liée à l'augmentation des productions marchandes évoquée précédemment. Il faut néanmoins en préciser l'évolution. Dans un premier temps, les fermiers producteurs, les cueilleurs, les chasseurs, les coupeurs de bois de chauffe, les producteurs de charbon, vont eux-mêmes se charger du transport de leur production vers la place de marché la plus proche. En effet chacun a besoin de se rendre à cette place de marché pour y acheter les produits dont sa famille a besoin. Avec l'apparition des boutiques dans les villages, souvent montées par de riches fermiers voyant là un moyen de transformer des entrées d'argent saisonnières en revenus réguliers, le besoin pour les fermiers de se rendre à la ville va s'amenuiser et avec lui va augmenter la demande pour des intermédiaires commerciaux, capables grâce à des économies d'échelles de dégager des marges sur la revente aux marchands des villes des petites productions villageoises. Ces activités de négoce, qui ne sont en général pas conduites par les boutiquiers, sont assumées de plus en plus par les villageois eux-mêmes plutôt que par des personnes extérieures au village. Avec ou sans trans-

formation, on achète à crédit ou comptant (ce qui permet d'améliorer les marges) et on fait le voyage jusqu'à la ville.

Dynamique des boutiques : L'exemple des villages carrefours

Le développement des boutiques entraîne donc avec lui celui des activités de négoce et ainsi l'ensemble du dynamisme commercial du village. Ce constat est particulièrement marquant dans les villages carrefours, placés sur ou à proximité d'une route permettant une liaison régulière avec la ville importante du département. On pense à Lung Pi, placé sur l'axe Falam-Hakha, à Surkhua (terminus des bus sur la route Hakha-Matupi), Saizang village au-delà duquel les camions en provenance de Tedim ou de Kale n'osent plus avancer, ou encore Tek Lui à quelques kilomètres de Tedim, que les habitants des villages alentours, fatigués de marcher jusqu'à Tedim, ont adopté comme leur place de marché. On y voit une progression importante du nombre de petites boutiques (de deux à quatorze en vingt ans à Saizang, de quatre à treize en 15 ans à Surkhua) qui profitent de l'augmentation soutenue de la demande groupée des villages environnants. À Surkhua, une des membres de la caisse villageoise que nous avons rencontrée a pu, grâce aux crédits de l'IMF, démarrer une toute petite activité commerciale qui consistait au départ à aller distribuer dans les villages environnants des produits de première nécessité en petites quantités. Le succès de son affaire, les crédits successifs et un réinvestissement d'une part de ses bénéfices dans son activité, lui ont permis de développer celle-ci fortement. Aujourd'hui, elle le dit elle-même, elle achète tout ce qui peut être vendu. De vendeuse porte-à-porte, elle est devenue négociante en légumes, volailles, charbon, peaux de reptiles, qu'elle revend à Hakha, profitant de la liaison en bus quasi quotidienne. À Hakha, elle achète du riz et différents produits qu'elle revend directement aux boutiquiers de Surkhua : elle n'a plus besoin de se déplacer dans les villages alentours, ce sont les villageois qui viennent à elle pour lui proposer leurs produits.

Parmi les 122 familles de notre échantillon, 43 menaient une activité commerciale et 26 considéraient le commerce comme l'activité économique principale du foyer.

2.3 Rôle de l'IMF dans le développement du commerce

Il apparaît clairement que l'accès au crédit a permis à certaines familles de démarrer et développer des petites activités commerciales. Si l'on se concentre sur les 26 personnes pour qui le commerce était l'activité principale du ménage, 22 avaient contracté au moins trois crédits auprès des caisses villageoises de l'IMF. Parmi ces vingt-deux, quinze avaient créé leur activité commerciale grâce aux crédits (cinq au moins avaient pour se faire eu recours à la constitution de faux groupes). Les activités commerciales ainsi développées sont relativement variées : création de boutiques, négoce de légumes ou de volaille, alcool de riz, collecte de produits forestiers, découpe de viande, tissage et commercialisation d'étoffes, commerce transfrontalier. En général, les membres « commerçants » ont d'abord emprunté à plusieurs reprises en investissant dans le petit élevage. Ils y découvrent le potentiel du crédit et décident de développer une activité commerciale. Les commerçants sont en général un peu plus éduqués (7^{e} standard en moyenne). On ne constate pas de différences majeures en termes d'âge ou de composition du foyer. Il est faux par ailleurs de penser que les commerçants sont issus de familles plus aisées. Là encore, l'échantillon composé uniquement des commerçants présente des situations aussi variées que l'échantillon global. Il est sûr que l'on constate chez les commerçants des raisonnements économiques bien plus aboutis et une réelle capacité à saisir de nouvelles op-

portunités. Une prédisposition sans doute, accentuée par la suite par la pratique de la chose commerciale.

Un élément fondamental distingue les commerçants des autres membres : ils réinvestissent systématiquement une part de leurs profits dans une activité génératrice de revenus. Pas forcément plus aisés que les autres, ils adoptent rapidement la séparation entre revenus de l'investissement et revenus familiaux traditionnels. Une fois l'activité commerciale mise en place, la répétition des crédits peut suivre son cours assez naturellement. Du coup, on constate que les utilisations du crédit à des fins commerciales sont souvent les plus originales, variées et bénéfiques, notamment parce qu'elles permettent de générer un revenu régulier. La création de telles activités est un mini-bouleversement au sein de la famille, qui décide de séparer une partie de ses activités de l'agriculture et de l'élevage. Le commerce devient une activité en tant que telle, détachée de toute tradition et tournée exclusivement vers l'économique. C'est en ça qu'il introduit un réel changement dans ces familles et à plus grande échelle dans les villages. Par ailleurs, l'apparition des boutiques dans les villages contribue à une amélioration réelle du confort des villageois, qui peuvent ainsi plus facilement accéder à des produits de première nécessité. Elle introduit l'idée de service et de la spécialisation et du coup, incite sans doute les villageois à se positionner par rapport aux différentes stratégies économiques qui s'offrent à eux.

Tek Lui : Parcours de vie d'un membre de la caisse villageoise

La femme avec qui nous nous entretenons est âgée de 40 ans. Elle s'est mariée en 1983 et a vécu pendant quatre ans chez ses beaux-parents, avant qu'ils ne parviennent avec son mari à se construire une petite maison, couverte d'un toit en paille. Entre 1983 et 1987, ils vont se consacrer principalement à la culture de leurs essarts. La vente à Tedim de bois et des éventuels excédents de la production du jardin qui jouxte leur maison constituera les ressources financières principales du jeune foyer. Mais alors que la famille s'agrandit (ils ont aujourd'hui sept enfants, l'aîné a 21 ans), les besoins deviennent plus difficiles à couvrir. Le mari multiplie les petits travaux de portage de produits au Mizoram et, une fois là-bas, se fait payer pour fabriquer des briques sur les chantiers qui se développent. « Nous utilisions les surplus de trésorerie pour acheter de la volaille et sommes parvenus à élever des porcelets à trois reprises, grâce à un crédit traditionnel ». Ils poursuivent ainsi quelques temps, mais les rendements des essarts se dégradent d'année en année alors que la consommation en nourriture du foyer augmente. En 1999, la caisse villageoise est créée : « Nous avons longtemps hésité avant de prendre, nous étions tellement pauvres ! Mais mon père nous a incités à saisir cette chance. Nous avons emprunté 5 000 MKK, je m'en souviens très bien.

Nous avons acheté un porcelet et du maïs pour le nourrir, qu'en fait nous partagions avec lui. Au bout de huit mois, le porc devenait trop exigeant en nourriture, et nous n'avions plus grand-chose à manger alors que nous atteignions la saison des pluies. Nous avons vendu le porc 10 000 MKK, remboursé le crédit et avec le profit acheté la nourriture dont nous avions besoin pour les quatre mois à venir. Mon mari a pu alors se concentrer uniquement sur la préparation de notre essart, de notre petit jardin, et a pu travailler dans le champ des voisins, sans se soucier des besoins quotidiens de notre foyer puisque nous avions assez de nourriture. Nous avions payé les intérêts grâce à la vente de bois à Tedim. Au deuxième crédit, avec 7 500 MKK, j'ai tout investi dans l'achat de poules. Les œufs nous ont permis de payer les intérêts, et au moment du remboursement je n'en ai vendu que le nombre nécessaire pour rembourser. Tout le reste devenait du bénéfice. Les poules ont continué à se reproduire et à nous donner des œufs. J'ai compris l'importance des revenus réguliers. Au

troisième crédit, 12 000 MKK, nous avons acheté des sacs de riz et des marmites, ainsi que des barils pour contenir une grande quantité d'eau, pour confectionner l'alcool de riz. Nous avons obtenu beaucoup de bénéfices, nous mangions sans compter, j'ai pu maintenir mes enfants à l'école et payer nos frais de santé. Comme mon activité couvrait les frais quotidiens, nous avons pu sauvegarder les revenus du travail de mon mari afin de construire une nouvelle maison, avec un toit en tôle ondulée. Je n'avais plus besoin de couper du bois, je pouvais consacrer toute mon énergie à la commercialisation de l'alcool de riz et mon mari au travail dans les champs. Au quatrième crédit, j'ai emprunté un "*Special Loan*" avec lequel j'ai acheté dans les villages alentours tout ce qui pouvait se revendre à Tedim (légumes, oléagineux, animaux tués à la chasse, etc.). Mon capital me permettait d'acheter comptant, donc moins cher, et de revendre à crédit aux commerçants de Tedim. Mon mari n'avait plus besoin de travailler et a pu se consacrer pendant une année à la construction d'un jardin, en faisant parfois appel à la main-d'œuvre villageoise !

Au cinquième crédit, j'ai investi dans la construction de briques. Je devais payer les matières premières et la main-d'œuvre avant de revendre les briques sur les chantiers. Ça marchait bien mais la concurrence de Laamzang est devenue trop forte. J'ai arrêté également l'alcool de riz, car mes enfants sont plus âgés et je ne veux pas qu'ils boivent. J'ai réinvesti mes bénéfices dans l'élevage de porcs et de chèvres. Au sixième crédit, j'ai repris un "*Normal Loan*" : mon capital est devenu suffisant pour mes activités commerciales avec Tedim, et le "*Special Loan*" ne me permettrait pas de lancer une activité commerciale transfrontalière. Après réflexion, nous n'avons pas trouvé d'opportunités d'investissement avec mon mari, nous avons donc pris un "*Normal Loan*" pour étendre notre culture de colza et ajouter un peu de capital à mes activités commerciales. Le colza est devenu notre source principale de revenus : j'achète les récoltes dans les villages alentours, y ajoute la mienne et fais de l'huile que je vends à Tedim ».

Ainsi nous avons rapidement fait le tour des activités économiques majeures telles qu'elles sont pratiquées dans les montagnes Chin et dans les villages où les caisses villageoises se sont implantées. Le tableau suivant permet de récapituler d'un coup d'œil la prépondérance de chacune.

Tableau 7 : Sources principales de revenus pour les villageois Chin

		Source principale de revenus	Source de revenus annexes
Location main-d'œuvre	Village	10	62
	Région	7	35
	Mizoram / Mogok	25	58
	Malaisie	18	30
	Salaires		17
		60	**110**
Élevage	Bovins / Mythans	1	52
	Chevaux	1	35
	Porcs	12	104
	Chèvres		43
	Poulets		83
	Pisciculture	1	11
		15	**117**
Cultures	Maraîchage	15	52
	Pommes de terre / Gingembre	3	33
	Arbres fruitiers	2	63
	Sériciculture	1	2
	Produits brûlis		60
		21	**95**
Commerce	Produits forestiers	3	21
	Légumes	5	15
	Animaux	3	6
	Boutique	7	10
	Transfrontalier	5	6
	Production	3	5
		26	**43**
	TOTAL	**122**	

V. UNE SITUATION ECONOMIQUE QUI S'AMELIORE

1. Les revenus villageois augmentent

L'amélioration de la situation économique dans les villages est saluée quasi unanimement dans les villages que nous avons visités. Que la croissance soit tirée par le travail au Mizoram, les revenus de la Malaisie, les cultures marchandes, l'élevage porcin, le commerce transfrontalier ou encore la cueillette et la coupe de bois, elle semble toucher l'ensemble des villages des collines Chin. Cette croissance manifeste ne doit pas pour autant faire oublier la pauvreté et la vulnérabilité de la grande majorité des paysans Chin. Il reste qu'avec l'augmentation des revenus, grâce à l'ouverture économique sous l'impulsion des besoins alimentaires et des flux migratoires, les villageois vivent aujourd'hui dans de meilleures conditions qu'il y a vingt ans. Si

l'on regarde les dates à partir desquelles de nouvelles activités économiques se sont diffusées dans les villages, on conçoit la nouveauté de ce développement : tissage à Nabual (1995-2000), légumes à Phaizawl et Bualkhua (1990-2000), développement du travail au Mizoram (fin des années 1980 jusqu'à aujourd'hui), élevage porcin à Cinkhua ou à Mangkeng (1995-2005), etc. Certes les villageois étaient coutumiers de l'argent avant ces dates, mais la généralisation de ces activités à travers les départements Chin marque le début d'un développement économique réel qui, dans les villages et dans les capitales de département, se constate empiriquement. Les vêtements, les habitudes alimentaires, le développement des petits commerces, l'équipement des églises puis des maisons : autant d'éléments visibles qui permettent aux agents de l'IMF ainsi qu'aux villageois de nous assurer que depuis dix ans, les choses vont mieux. Systématiquement, dans les villages où une caisse de crédit est implantée, les villageois ont fait le lien entre développement économique récent et présence de l'IMF. On pourrait y voir une forme de politesse à l'égard des deux signataires de la mission et des agents qui les accompagnaient, d'autant plus que sans recul ni comparaison dans le temps, il nous était difficile de mesurer, au niveau du village, le développement économique ainsi décrit.

De nombreux témoignages sont néanmoins venus étayer ces déclarations. Voici les éléments qui reviennent le plus souvent :

– le crédit aide les villageois à mieux gérer leur argent, à maîtriser les concepts d'investissement, de profits, de coûts ;

– la génération de revenus devient une contrainte dès lors que l'on a contracté un crédit. Les membres doivent chercher des revenus mensuels souvent non liés à l'objet de leurs investissements, et s'assurer du succès de leur entreprise pour pouvoir rembourser le crédit ;

– les crédits ont permis à l'ensemble des villageois de dupliquer un modèle économique que des pionniers avaient mis en place ;

– avec la succession des crédits et le succès de certains membres, les villageois ont cherché à diversifier leurs activités et du coup, ont augmenté les revenus de leurs familles.

L'élément qui est au cœur de l'impact des activités de l'IMF, et qui revient le plus souvent lors de nos entretiens, est bien entendu l'accessibilité : le crédit qui devient accessible à tous dans un village donné permet à une majorité de villageois d'améliorer la situation économique de leurs familles, en développant des activités existantes ou en en créant de nouvelles. Les villages bénéficient bien évidemment de ce dynamisme et c'est ce qui fait dire à tous les villageois rencontrés que la situation économique de leur village s'améliore.

De même, 80 % des familles interrogées déclaraient que leur situation s'était améliorée depuis l'année 2000. 74 % des familles affirmaient qu'en 2005 elles avaient généré plus de revenus qu'en 2004. Ceci nous a d'ailleurs été confirmé par les pasteurs, heureux de voir que les cotisations au 1/10^{e} des villageois dépassaient les objectifs fixés pour l'année et ce, trois mois avant la clôture de celle-ci (les dons pour une année peuvent être versés jusqu'au 31 janvier de l'année suivante).

1.1 De l'amélioration de la nourriture et de la santé

Lorsque l'on demande aux familles de préciser en quoi leur situation s'est améliorée, le premier critère cité est celui de la nourriture : les familles se nourrissent mieux. À la trilogie maïs-riz-pommes de terre viennent s'ajouter des petits légumes, des protéines animales sous forme d'œufs, de volaille et de viande lorsque la chasse est bonne, ou qu'une occasion se prête à l'abattage d'un porc. La généralisation de l'utilisation de l'huile de cuisson est accueillie par les villageois comme une étape importante dans l'évolution de leurs habitudes culinaires. Les familles mangent plus et parfois mieux (curry, viande, etc.).

Elles voient dans l'amélioration de leur alimentation la première raison d'une meilleure santé. Malgré les rechutes, les ressources financières du foyer ou des voisins permettent de faire face aux maladies grâce à l'achat croissant de médicaments ou, le cas échéant, de brefs séjours dans les cliniques de la ville la plus proche. Si le système de santé reste déplorable, à l'image de ce qu'il peut être partout au Myanmar, les dépenses, elles, augmentent et l'utilisation croissante de médicaments semble satisfaire les familles qui, bien évidemment, donnent priorité à la santé des leurs.

1.2 De l'amélioration de l'habitat

Un autre point sur lequel les villageois insistent concerne l'amélioration de l'habitat matérialisé par la rénovation ou la reconstruction des maisons et par la nouvelle prédominance des toits en tôles ondulées plutôt que des toits en paille ou en bardeaux. Ainsi, la construction des maisons fait un appel croissant à des matériaux non produits ou disponibles dans les villages, la tôle ondulée, les fenêtres en verre, les câbles électriques venant s'ajouter aux clous auxquels les villageois ont recours depuis longtemps. L'accès à l'eau potable s'est fortement amélioré, en général grâce à l'intervention du programme CDRT mené par le Pnud depuis le début des années 1990, et certains villages (huit parmi ceux visités) se sont aussi également équipés en électricité entre 1996 et 2005 ou ont installé le téléphone (Mualbeem en 2004, Tek Lui en 2003, Chunchung). L'équipement en électricité de certains villages ou de certaines maisons (installations individuelles de panneaux solaires achetés en Inde, 200 dollars), ne se traduit pour le moment que par un confort accru dans les maisons, comme avec l'apparition de certains postes de télévision. Son usage à des fins économiques n'est pas encore évident, les puissances restant limitées. On retrouve néanmoins à Phaizawl un moulin électrique (*corn ponder*), permettant de moudre la farine de maïs, si précieuse pour l'élevage porcin. Sur les 122 familles de notre échantillon, 49 avaient, depuis 1995, procédé à une rénovation majeure dans leurs habitations (au minimum changement du toit).

Tableau 8 : Les logements des familles de notre échantillon

Toits	Paille / Dalle bois	Ardoises / Chutes de tôle	Tôle de fer		
	18	17	87		
Cuisine	Pièce unique	Cuisine-salon	Cuisine séparée		
	12	60	50		
Équipement	Latrines	Eau	Électricité	Téléphone	
	77	71	31	8	
Nombre de pièces	1	2	3	4 et +	Moyenne
	44	37	32	9	2

1.3 De l'importance de l'éducation

Un signe très important d'amélioration est la possibilité qu'ont de plus en plus de familles de maintenir les enfants à l'école. Longtemps la scolarité des villageois a été dépendante des infrastructures scolaires existantes au sein des villages ou dans un rayon de marche proche. Dans les années 1960, la migration forte vers les villes et les plaines est entre autres alimentée par ces insuffisances et par le souhait croissant de donner priorité à l'éducation des enfants. Avec le développement de communautés issues d'un village donné dans une ville disposant de collè-

ges (*Middle School, 5-7th standard*) et de lycées (*High School, 8-10th standard*), certains villageois ont pu envoyer leurs enfants dans les villes chez des proches afin qu'ils y poursuivent leurs études. L'étape suivante, directement liée à la croissance des revenus, est matérialisée par le développement dans les villes de pensionnats privés ou de foyers accueillant la masse croissante de jeunes villageois envoyés par leurs parents terminer leurs études. Ces derniers visent l'obtention du fameux "*Matriculation*", diplôme sanctionnant la fin des études régulières et unique sésame pour accéder aux universités de Kale ou de Mandalay et Yangon pour les plus doués (et aisés). Une formule très présente à Falam, moins onéreuse pour les familles, est celle de louer une chambre dans laquelle le jeune adolescent vivra seul les premières années, jusqu'à l'arrivée éventuelle de ses cadets et benjamins à leur tour assez âgés pour poursuivre leurs études à la ville. Ces jeunes pas plus vieux que 13-14 ans vivent autonomes, avec un petit pécule que leurs parents renouvellent à chaque congé scolaire. Lorsqu'une pension coûte jusqu'à 10 000 MKK par mois, que les foyers en coûtent 5 000 MKK, les chambres ainsi louées ne dépassent pas les 2 000 MKK mensuels. Les coûts sont de plus en plus importants et deviennent parfois exorbitants lorsqu'on les compare aux ressources familiales.

Ainsi, une année scolaire dans une classe gouvernementale du village coûtera entre 10 000 MKK et 25 000 MKK à la famille en fonction de la présence ou non d'instituteurs privés. L'envoi d'un enfant dans une autre ville pour suivre sa scolarité coûtera entre 85 000 et 200 000 MKK en fonction du logement retenu. Un semestre à l'université coûte 300 000 MKK, et l'université par correspondance *(Distant University*) revient à 60 000 MKK par semestre.

Si l'on compare les niveaux de scolarisation atteints par les villageois avec lesquels nous nous sommes entretenus (6e niveau) et celui de leurs enfants (9e niveau), on voit que l'éducation est aujourd'hui en progression dans les villages Chin. Reste à savoir si les investissements, parfois très lourds, payés par les familles permettent un réel développement par l'éducation. Les taux de réussite à l'examen de *"matriculation"* restent très faibles (inférieurs à 25 %) et les diplômes universitaires semblent pâtir de la politique gouvernementale en matière d'éducation.

Tableau 9 : Progression du niveau scolaire moyen atteint par les villageois Chin depuis 1935

	Avant 1945	1946-1950	1951-1955	1956-1960	1961-1965	1966-1970	1971-1975	Après 1975	Moyenne Générale
Niveau scolaire moyen atteint par villageois selon son année de naissance	4,6	3,0	4,6	6,3	5,4	6,1	6,0	6,2	5,7
Niveau scolaire moyen atteint par leurs enfants	7,7	8,0	8,6	8,8	9,1	8,6	9,9	9,5	9,0

2. Limites des stratégies économiques actuelles

2.1 Face aux limites du modèle vivrier extensif, les enjeux de l'intensification marchande

Le modèle vivrier extensif a depuis longtemps affiché ses limites dans les montagnes Chin. Les rotations entre essarts ne sont plus une réponse satisfaisante à la baisse constatée de la fertilité des sols et les villageois prennent conscience que la destruction des forêts à proximité des villages, amplifiée par le raccourcissement des périodes de régénération, conduisait à des glisse-

ments de terrains plus fréquents, à une érosion accrue et à une dégradation rapide de la qualité des sols. Les rendements en maïs d'une acre de terre en mode brûlis ne dépassent plus que rarement les 360 kg, quand la consommation moyenne annuelle moyenne d'une famille est au moins deux fois plus importante. La culture vivrière et commerciale sur des parcelles permanentes se développe depuis 15 ans, sur le constat de l'incapacité du modèle traditionnel de répondre aux besoins alimentaires d'une population qui élève progressivement son niveau de vie. Les fermiers Chin procèdent ainsi à l'intensification de leur agriculture, qui passe par la mise en valeur de leurs parcelles et fait appel à de plus gros moyens en termes d'intrants, d'infrastructures et d'outillage. Si l'on est encore loin de la mécanisation, l'intensification des cultures dans les montagnes Chin passe néanmoins par la construction de terrasses et par une meilleure maîtrise de la répartition des ressources en eau qui freine aujourd'hui la mise en valeur d'étendues plus vastes.

Les terres à proximité des cours d'eau ou des points d'eau, quand les villageois sont parvenus, de concert, à développer un réseau minimal d'irrigation, restent en nombre limité. Tous les villageois n'y ont pas accès et les villageois qui disposent de ces terres se voient eux aussi contraints d'envisager l'augmentation de leur surface agricole en dehors de ces étendues déjà bien mises en valeur. Si les villageois choisissent en nombre croissant de lier leurs ressources économiques à des cultures marchandes, l'augmentation des terres propices au développement de ces cultures nécessite des investissements de plus en plus importants, alors que les terres les plus facilement exploitables sont déjà occupées. L'intensification des cultures sur une surface donnée a en effet déjà montré ses limites : certains fermiers ne disposant que d'une demi-acre augmentent aujourd'hui l'emploi d'engrais chimiques sans pour autant améliorer leurs récoltes. Ces engrais représentent un coût croissant, comparé aux bénéfices générés par les récoltes de légumes (40 dollars sont nécessaires pour une acre, surface sur laquelle les paysans peuvent espérer faire pousser 3,6 tonnes d'oignons qui, en 2005, leur offraient 200 dollars de marge brute). Certains décrivent déjà des sols de plus en plus durs, incitant les plus fortunés à acheter ou défricher de nouvelles parcelles afin d'introduire une rotation dans ce nouveau système sédentaire. Le besoin en terre est toujours aussi important, dans un contexte où des pans entiers du domaine villageois ne sont plus utilisés, car non adaptés aux besoins de la culture marchande, à savoir un approvisionnement régulier en eau. Ainsi à Bualkhua, un domaine de plus de 500 acres cristallise les espérances de nombreux villageois, mais sa mise en valeur passe par un raccordement avec le point d'eau le plus proche, distant de 5 km. Dans l'attente de la réalisation de ce chantier qui nécessite un investissement important, certains membres de la caisse villageoise, ne pouvant davantage intensifier la culture de parcelles réduites, investissent leurs crédits dans le petit élevage.

Face aux enjeux de l'intensification, on constate deux obstacles principaux : le manque de capital, dont les besoins augmentent au fur et à mesure que les villages se développent et le manque de connaissances techniques. Cette dernière lacune, couplée à une aversion certaine au changement, est lourde de conséquences et explique par exemple les taux de mortalité importants au sein des petits élevages, les rendements fluctuants des terres agricoles, ainsi que les succès divers des plantations d'arbres fruitiers. L'utilisation déjà excessive par endroits d'engrais chimiques considérés par beaucoup comme la panacée aux lacunes chroniques d'une terre trop rocailleuse et fatiguée, n'est que la manifestation récente d'un engouement plus suiveur que réfléchi et qui se fait parfois aux dépens du plus élémentaire calcul économique. Toujours sur cet exemple, le succès que rencontre l'engrais naturel à base de déjections animales, introduit dans les villages dont l'activité principale est la culture maraîchère, atteste du bienfondé de démarches visant à renforcer le savoir agricole pratique, dont l'importance devient vitale dans un contexte d'ouverture sur l'économie régionale.

Corrélation VCS et programme agricole

Cette corrélation est difficile à évaluer, le programme agricole étant présent dans la quasi-totalité des villages où nous avons visité les caisses de crédit. Il semblerait que les villages où le projet agricole est le plus dynamique correspondent à ceux où la caisse se porte également le mieux : le besoin de formation se manifeste plus là où l'agriculture passe du vivrier au marchand. Ainsi, les membres qui nous ont spontanément évoqué le projet agricole venaient de villages où la culture maraîchère est la plus développée. Compte tenu des activités économiques développées dans les villages Chin, un partage des compétences entre les deux projets a, de toute façon, sa raison d'être puisque l'on retrouve le double frein des lacunes techniques et de l'indisponibilité du capital dans l'ensemble des villages.

Des formations précises et des mises en pratique seraient par exemple très bénéfiques dans le cas du petit élevage, qui constitue l'investissement privilégié des membres des caisses, mais que les fermiers maîtrisent mal.

Cette ouverture, constitue en effet le nouvel enjeu principal pour les fermiers Chin qui ont accepté que l'assouvissement de leurs besoins essentiels passe par la génération de revenus à l'aide d'activités économiques tournées vers l'extérieur du village. La demande pour les produits agricoles des villages Chin est croissante, tirée par le développement des villes, par l'essor du Mizoram et par l'intensification des réseaux commerciaux avec la région des plaines, et semble ne pas devoir s'affaisser pour le moment. Les prix en revanche, en particulier ceux des fruits, sont dictés par un marché dans lequel intervient l'ensemble des agriculteurs des plaines, et peuvent fortement varier d'une année sur l'autre en fonction de la qualité des récoltes des deux côtés de la frontière. De même, les fluctuations des prix sont importantes, allant du simple au double entre période de récolte et période de semailles. Ces variations rendent vulnérables les fermiers Chin dont les revenus dépendent des cultures maraîchères et pour qui l'accès à l'information sur les cours reste un luxe. En 2005 par exemple, la baisse des cours du chou obligeait les paysans de Mualbeem à laisser pourrir sur place leurs récoltes, le prix de vente ne couvrant même plus les frais de transport nécessaires à l'acheminement des produits jusqu'au marché de Kale. De façon générale, les villageois Chin doivent de plus en plus tenir compte d'une concurrence tantôt Chin, tantôt birmane, tantôt indienne, ce qui les amène à s'interroger sur les réels avantages comparatifs dont ils disposent. Face à l'Inde, ils disposent de la main-d'œuvre bon marché, face aux Birmans de larges espaces, difficiles à exploiter, mais offrant de grandes richesses forestières, et des pâturages dont un élevage plus intensif pourrait bénéficier.

Le risque lié à une trop forte prépondérance du capital forestier dans les stratégies de génération de revenus est sans doute à souligner, même si nous en mesurons assez mal les répercussions pour le moment. Nous l'avons évoqué plus haut, les revenus financiers issus de l'exploitation de la forêt sont, pour certaines familles, de première importance (coupe du bois, cueillette de produits sauvages, production artisanale de paniers, construction de maisons, etc.) et la rapidité avec laquelle l'espace forestier se réduit aux abords de certains villages (signalée à Zokhua, à Chunchung, et à Cinkhua) doit interpeller les villageois, même si l'on conçoit aisément qu'ils ne soient pas tous dans une logique de pensée à long terme. Il est à signaler néanmoins que dans aucun des villages rencontrés il n'existe de politique de reforestation, alors que l'abattage et la coupe de bois de chauffe à des fins commerciales s'intensifient un peu partout. Le département de Hakha, dont les villages tirent de la forêt une part prépondérante de leurs revenus, est particulièrement concerné par ce risque. Sans qu'il soit clair pour nous qu'il s'agisse d'une volonté politique, d'un manque de potentiel commercial lié à un système routier

non favorable, ou bien de l'existence d'autres stratégies de génération de revenus, il est en tout cas facilement observable que les forêts de Hakha sont bien plus surexploitées que celles de Falam ou de Tedim. Cette exploitation intensive de la forêt constitue, au même titre que celle de l'eau et des terres, un enjeu important pour le Chin.

2.2 La forte dépendance en actifs humains

Cette question est tout à fait centrale dans la stratégie économique des familles Chin. Toutes les activités économiques décrites ci-dessus impliquent un travail plus ou moins important de la part des membres de la famille. Les fermiers Chin ont recours aux seuls animaux pour certaines tâches productives (animaux de trait pour le labour des rizières, chevaux pour le transport de récoltes ou de marchandises, etc.) et dans de très rares exceptions à des machines (moulins à riz et maïs, quelques camions, etc.).

Dans l'ensemble, les activités sont grandes consommatrices d'énergie humaine et le potentiel économique de la famille Chin réside avant tout dans le nombre et la santé de ses membres en âge de travailler et en situation de le faire (non scolarisés). Dans les discussions menées avec les villageois, un élément revient souvent pour expliquer l'évolution positive ou négative de la situation économique familiale : celui de la santé d'un membre actif de la famille, de l'indisponibilité temporaire de la mère devant s'occuper de ses enfants en bas âge, de la disponibilité nouvelle d'un fils qui a fini ses études ou le mariage récent d'une fille qui a quitté le foyer. Le ratio « nombre de personnes contribuant aux revenus de la famille/nombre de personnes dans le foyer » est très souvent révélateur du niveau de vie d'une famille. On comprend alors que l'entretien du capital humain soit la cible prioritaire des dépenses familiales (alimentation, éducation, habitation…). On s'inquiète également de ces activités génératrices de revenus qui exigent une intensité de travail particulièrement forte dans des conditions souvent difficiles : Mizoram en premier lieu, qui impose des rythmes de travail soutenus aux bûcherons Chin payés au volume abattu et dont les villageois reviennent souvent touchés par la malaria.

On apprécie alors mieux les enjeux des différentes formes de transmission du patrimoine en vigueur dans les villages Chin. Dans le département de Tedim, la maison est transmise au fils aîné qui doit veiller sur ses parents jusqu'à leur mort. Ainsi, la famille conserve la force de travail du fils aîné, dont les revenus permettent à la famille de mieux répondre à ses besoins essentiels. Dans les villages de Hakha, le fils aîné quitte la maison familiale dès son mariage pour construire un nouveau foyer, privant ainsi ses parents et ses frères et sœurs d'une source de revenus supplémentaire.

C'est aussi cette prépondérance du capital humain, dans l'ensemble des activités économiques pratiquées dans les montagnes Chin, qui explique les difficultés rencontrées par les veuves ou femmes divorcées. Pour s'en sortir, ces dernières n'ont d'autres recours que de développer des activités plus intenses en capital (activités commerciales et cultures maraîchères). Cette importance du capital humain explique enfin, sans doute, la stabilité du nombre de naissances dans les familles Chin sur les deux dernières générations, la moyenne évoluant autour de cinq enfants par famille.

2.3 Les risques structurels : menaces et défis

La situation économique actuelle du Myanmar, le système juridique qui y est en vigueur, la pauvreté du système éducatif et la lenteur du développement des infrastructures, constituent autant de freins et de menaces pour les petits agriculteurs Chin. Tout d'abord, l'inflation galopante que connaît le pays empêche les paysans de se mettre à l'abri. Le prix du riz et des produits de première nécessité (huile, sel, savon…) a ainsi fortement augmenté en 2005 (+ 30 %

en moyenne sur 12 mois), alors que les marges sur les productions commerciales étaient rongées par le coût croissant du transport des récoltes jusqu'à Kale.

Le système foncier reste totalement flou, et les paysans ne peuvent exclure le risque d'une rappropriation ou d'une nouvelle affectation arbitraire des espaces villageois de la part des autorités régionales et centrales. Pour se prémunir contre ce risque, certains villageois tentent de faire immatriculer leurs terres au domaine du cadastre des départements, mais très peu nombreux sont ceux qui y parviennent. De plus, les changements intempestifs de politiques agricoles sont nombreux : l'extension des terrasses rizicoles comme voie de développement pour les montagnes Chin, la tentative d'une redistribution des terres qui n'est pas parvenue à ébranler les habitudes vernaculaires, l'obligation de développer la culture du thé faite à certains villageois, celle des pommes faite à d'autres ou encore celle de la sériciculture faite aux villageois de Congthe. Récemment, les crédits avantageux proposés à des éleveurs de mithans vont dans le sens de la nécessaire préservation de cette race, mais ne semble pas répondre aux besoins les plus urgents des agriculteurs Chin. À ces tâtonnements agricoles, s'ajoute le poids croissant des pressions fiscales qui touchent les agriculteurs et notamment les éleveurs. Sans réelle transparence, les prélèvements varient d'un village à un autre, calculés tantôt par maison, tantôt par bête possédée ; ils font l'objet de négociations entre les chefs de villages et les autorités départementales. Les villageois sont ainsi incités à minimiser le nombre de bêtes qu'ils élèvent et l'on n'est pas surpris de voir certains chefs villageois cacher aux autorités le nombre exact de foyers et d'habitants de leur village. Ces pressions fiscales, auxquelles s'ajoutent des pressions policières liées à la présence de l'armée dissidente Chin, créent parfois un climat peu propice au développement serein des activités économiques.

VI. LE ROLE DE L'IMF DANS LES STRATEGIES ECONOMIQUES DEVELOPPEES

Nous avons observé les différentes façons dont les villageois Chin tentaient de faire face à leurs besoins quotidiens ainsi qu'aux aléas de la vie. Cette observation a été menée en se demandant si l'action de l'IMF, à travers ses crédits et formations, avait renforcé la capacité de ses membres à gérer leur patrimoine et comment elle l'avait fait.

1. L'augmentation et la sécurisation des revenus

1.1 Développement d'activités génératrices de revenus : l'utilisation productive des crédits

Afin de générer des revenus, les familles développent des activités ne nécessitant aucun capital initial (main-d'œuvre) et lorsqu'elles disposent du capital suffisant (excédant de revenus au retour du Mizoram ou crédits auprès d'une institution type VCS, SRG, auprès d'un proche ou d'un usurier) investissent dans des activités agricoles marchandes. L'IMF incite ses membres à utiliser les crédits à des fins productives, afin de créer et/ou de développer une entreprise familiale capable d'améliorer les revenus familiaux. Les choix d'investissements sont divers. Les crédits utilisés successivement dans une logique d'augmentation progressive des activités (augmentation des intrants, croissance du fonds de roulement, multiplication des animaux) permettent aux membres d'améliorer de façon notable la situation économique de leur foyer en sécurisant les revenus de celui-ci.

Tableau 10 : Utilisation des crédits par les membres de l'échantillon en 2004 et 2005

	Nombre crédits	% des projets	Montants empruntés	Montant Moyen	Montants Investis	% investis
Projets	154		8 646 000	56 143	5 774 000	67 %
Élevage	78	51 %	3 676 000	47 128	2 750 000	75 %
porcelet unique	21	14 %	798 000	38 000	471 000	59 %
plusieurs porcelets	35	23 %	1 731 000	49 457	1 406 000	81 %
truie ou verrat	11	7 %	580 000	52 727	508 000	88 %
chèvres	4	3 %	162 000	40 500	120 000	74 %
volaille	6	4 %	255 000	42 500	150 000	59 %
bovins	1	1 %	150 000	150 000	95 000	63 %
Cultures	17	11 %	929 000	54 647	770 000	83 %
Cultures et élevage	9	6 %	494 000	54 889	464 000	94 %
Commerce	11	7 %	1 090 000	99 091	1 010 000	93 %
Commerce et cultures	3	2 %	263 000	87 667	263 000	100 %
Commerce et élevage	7	5 %	494 000	70 571	367 000	74 %
Consommation foyer	17	11 %	951 000	55 941	-	0 %
Foncier	1	1 %	150 000	150 000	150 000	100 %
Faux groupes	11	7 %	599 000		-	0 %

Ce tableau nous permet de constater que l'achat d'actifs directement productifs reste quasi-inexistant. De façon générale, la mécanisation est nulle dans les villages Chin. Les animaux de trait, les quelques moulins (rice hullers et corn pounders), ne peuvent être acquis directement à l'aide des crédits débloqués par les VCS. Aussi, l'utilisation des crédits reste principalement liée à l'achat d'animaux, d'intrants ou de marchandises à des fins de revente. On aperçoit dans le tableau ci-dessus deux investissements atypiques (achat de bovins et investissement dans un terrain à construire à Hakha) : il s'agit de deux investissements réalisés à l'aide des nouveaux emprunts individuels dont les montants sont plus élevés (150 000 MKK) et qui devraient permettre à terme aux bons clients de l'IMF d'investir dans des actifs plus onéreux.

Alors que les statistiques officielles de l'IMF estiment que 82 % des crédits sont investis dans des activités d'élevage, on peut s'étonner de voir l'élevage ne représenter que 50 % des investissements dans notre tableau : néanmoins, si l'on additionne les investissements effectivement réalisés dans l'élevage (78), les crédits utilisés directement pour les besoins du foyer (17), les crédits qui n'ont pas été utilisés par les membres mais remis à un gros emprunteur (11), ainsi que les investissements mixtes comprenant l'acquisition d'un animal (16), on atteint 80 % des projets. Ce tableau aide ainsi à nuancer quelque peu la prédominance des investissements liés à l'élevage que les statistiques officielles de l'IMF affichent.

En 2004 les profits générés par les activités dans lesquelles les membres déclarent avoir investi leur crédit représentaient en moyenne 16 % des revenus totaux de ces familles. En fonction de l'utilisation des crédits on remarque des différences importantes notamment dans les rendements des investissements.

Tableau 11 : Profits réalisés lors du dernier cycle complet des membres de l'échantillon (2004)

		Montants empruntés	Montant moyen	Montants investis	*% investis*	Profits (1)	Rendement moyen (2)	*Profits / Revenus annuels*
Projet	66	3 179 000	48 167	2 267 000	*71 %*	4 220 350	133 %	*16 %*
Élevage	38	1 553 000	40 868	1 260 000	*81 %*	2 420 600	156 %	*16 %*
un porcelet	11	398 000	36 182	245 000	*62 %*	258 000	65 %	*9 %*
plusieurs porcelets	21	881 000	41 952	785 000	*89 %*	1 675 000	190 %	*21 %*
truie ou verrat	3	180 000	60 000	160 000	*89 %*	412 000	229 %	*22 %*
chèvres	1	32 000	32 000	20 000	*63 %*	-	0 %	*0 %*
volaille	2	62 000	31 000	50 000	*81 %*	75 600	122 %	*8 %*
Culture	8	287 000	35 875	251 000	*87 %*	575 500	201 %	*25 %*
Culture et élevage	3	150 000	50 000	135 000	*90 %*	269 500	180 %	*12 %*
Commerce	6	546 000	91 000	526 000	*96 %*	803 000	147 %	*33 %*
Commerce et élevage	3	162 000		95 000	*59 %*	325 900	201 %	*27 %*
Consommation foyer	6	387 000	64 500	-	*0 %*	- 174 150	-45 %	*0 %*
Faux groupes	2	94 000		-		-	0 %	*0 %*

(1) : Gains moins coût des crédits
(2) : Profits sur montant des crédits

1.2 Diversification des activités

La plupart des familles rencontrées sont dans une logique de génération de revenus plutôt que de capitalisation, étape encore inaccessible pour les familles nombreuses dont les charges augmentent chaque année, souvent à cause de l'éducation des enfants. Pour autant, de plus en plus de familles comprennent que génération de revenus n'empêche pas sécurisation, étape intermédiaire privilégiant non pas exclusivement l'augmentation mais plutôt la diversification des ressources financières. La diversification des activités génératrices de revenus peut prendre différentes formes. Certains mèneront simultanément des activités maraîchères (légumes avec éventuellement arbres fruitiers), des activités de petit élevage (cochons et volailles), tout en maintenant un revenu lié à la main-d'œuvre (avec migration régionale ou transfrontalière). La diversification peut se faire aussi par l'introduction de nouvelles plantes (oléagineux, tomates, piments, gingembre apparus récemment dans les montagnes Chin) sans abandonner pour autant totalement les cultures précédentes (choux, oignons, pommes de terre…), ou par exemple par la volonté d'élever des porcs ou des chèvres dans deux endroits différents (certains sous la maison et les autres dans la forêt ou dans les champs) ou encore par la recherche de petits contrats dans la région plutôt que le « coup » unique au Mizoram. Cette sécurisation doit être encouragée, car elle permet également de régler les risques liés à la trop forte saisonnalité des revenus auxquels s'exposent les familles et aux aléas climatiques qui, d'une année sur l'autre, peuvent anéantir l'ensemble d'une récolte. On peut citer en contre-exemple la forte dépendance de certaines familles, dont les revenus annuels ne reposent que sur la migration saisonnière d'un membre de la famille vers le Mizoram : en cas d'escroquerie ou de maladie, la famille se retrouve sans revenus alors qu'elle a parfois contracté des dettes durant l'absence du travailleur. De même, les familles qui ne cultivent que des oignons sont soumises aux aléas des cours, et doivent souvent vendre au moment où le prix est le plus bas, ayant un besoin urgent de cette unique ressource financière.

Après la génération des revenus obtenus par des activités productives développées à l'aide de crédits, certains membres profitent de la répétition des cycles pour diversifier leurs sources de revenus, même si la nouvelle activité ne génère pas plus de revenus qu'une autre. C'est encore là que la culture marchande et les activités commerciales sont intéressantes : elles permettent une plus grande diversité des sources de revenus sans contraindre la famille à jongler entre des activités trop différentes. La culture de la pomme de terre, du maïs puis des oignons au cours de l'année, est le modèle sur lequel les fermiers de Phaizawl ont bâti leur croissance économique qui, aujourd'hui sécurisée, leur permet de se lancer sereinement dans l'intensification de leurs activités de petit élevage. La présence des caisses villageoises a fortement contribué à cette diversification des activités : en effet, sur les 93 familles de notre échantillon qui ont pris au moins trois crédits, qu'elles soient membres ou non membres aujourd'hui, 42 ont pu grâce au crédit développer une nouvelle activité économique. Il est entendu ici que nous parlons d'activité stable, qui perdure depuis plusieurs années et qui constitue pour la famille une source importante (pas toujours principale) de revenus. Dix-neuf activités ainsi créées étaient commerciales, quatorze concernaient la culture marchande, neuf l'intensification d'une activité d'élevage.

Si l'on constate le développement généralisé d'activités génératrices de revenus, il est intéressant d'étudier un peu plus l'utilisation que les membres ont fait des bénéfices issus de leur leurs investissements, afin de mieux comprendre la stratégie des familles en termes de gestion des actifs productifs et d'entretiens du capital humain, dont on a expliqué plus haut qu'il est intimement lié à la génération des revenus. Malgré la fongibilité des revenus qui rend difficile l'exercice de détermination de l'affectation précise de ceux-ci, nous avons pu lors de nos entretiens obtenir les réponses suivantes. Il s'agit là de l'utilisation des bénéfices quand les investissements ont permis d'en générer.

Tableau 12 : Utilisation prioritaire des bénéfices

Éducation	85 %
Alimentation	67 %
Logement	38 %
Aide à d'autres familles / crédits	31 %
Santé	29 %
Terres	19 %
Vêtements	17 %
Réinvestissement	13 %

Les revenus engendrés par les activités supportées par le crédit servent avant tout à réduire les dépendances (par rapport aux fournisseurs, usuriers, parents, etc.) et à améliorer le niveau de vie des familles : diminution de la période de soudure, augmentation des frais de santé et d'éducation, amélioration de l'habitat. On remarquera que l'achat de biens de consommation durable est très rare. De même, le taux de réinvestissement dans l'activité économique est faible. On voit ainsi que l'entretien du capital humain représente pour les familles le poste de réinvestissement prioritaire, aux dépends d'une utilisation des bénéfices du crédit pour le développement et l'augmentation des capitaux propres de l'entreprise familiale qui permettraient de sécuriser à plus long terme les revenus familiaux. Cela est sans aucun doute lié à la situation encore précaire de nombreuses familles et au fait que les familles membres savent pouvoir compter sur un nouveau cycle.

1.3 Des crédits à la consommation

Le ménage est unité économique mais également sociale ; aussi, les besoins de financements des activités, des investissements, de la consommation et des besoins sociaux sont-ils étroitement liés. Dans ce sens, le besoin de financement devient souvent un problème de gestion de trésorerie. Aussi, l'approche méthodologique de l'IMF privilégiant un produit unique, décliné en trois modèles et visant à favoriser l'investissement productif, se trouve-t-elle détournée par certains membres vers la diversité de leurs besoins de financements réels.

L'utilisation à des fins productives des crédits est mise en avant par l'IMF. Ceci est d'ailleurs très clair dans l'esprit des membres, qui nous expliquent que la principale différence entre SRG et VCS repose dans la liberté donnée aux membres des SRG d'utiliser leurs crédits pour l'éducation ou la santé. Néanmoins, l'absence de sanctions en cas d'utilisation du crédit différente de celle initialement prévue permet aux familles de faire un usage libre de celui-ci. Une cliente, dont la situation économique s'est aggravée à cause de la baisse de rendements de ses parcelles, nous précise ainsi : « Avant, le crédit était pour moi associé à l'avenir, j'investissais ; aujourd'hui, je ne peux m'occuper que du présent et mon crédit me sert à acheter la nourriture que je devrais de toute façon acheter ou emprunter ». À l'image du moral des entreprises dans le monde occidental, la visibilité à moyen terme du ménage dictera sa stratégie quant à l'utilisation du crédit. Au-delà de la crise passagère, on s'aperçoit que les familles les plus pauvres ont du mal à prendre des risques et à investir dans des activités nouvelles, ou modifier leur façon de faire (technologie).

Un certain nombre de familles utilisent donc, partiellement ou intégralement, le crédit à des fins non productives en répondant aux besoins immédiats de la famille en termes de nourriture (riz principalement), d'éducation (année scolaire débutant en juin, multiplication des classes privées, des cours de soutien et des internats dans les capitales de township, etc.) et de santé (développement des commerces de proximité vendant les médicaments, etc.). On retrouve un peu le prolongement de la non-affectation constatée des bénéfices générés par le crédit au renforcement des entreprises familiales. Si les opportunités d'investissement ou de développement de l'entreprise familiale ne sont pas toujours facilement exploitables, les besoins familiaux sont toujours présents et les familles préfèrent souvent satisfaire en premier lieu à ces derniers plutôt que d'investir de façon incertaine dans les premiers. Ainsi, 11 % des crédits étudiés dans le tableau 12 ont été directement consacrés aux besoins plus ou moins urgents de la famille. Par ailleurs, les investissements réalisés par les membres ne nécessitaient en moyenne que 67 % du montant emprunté.

2. Épargne, assurances et retraites : la contribution des crédits du VCS

2.1 Le discrédit de l'épargne monétaire

Une chose apparaît clairement à travers nos entretiens : les villageois Chin ont une opinion très négative de l'épargne monétaire. Frappés par l'inflation croissante que connaît le pays, marqués par les retraits soudains et arbitraires des devises en circulation intervenus en 1972, en 1978, en 1982, puis en 1987 qui ont anéanti les économies des rares fermiers étant parvenus à mettre de côté, refroidis par la faillite récente d'une banque privée Chin installée à Mandalay qui a privé de nombreuses familles d'une partie des dividendes de leurs investissements malais, les fermiers évitent de garder leurs devises trop longtemps et ne font pas plus confiance aux institutions financières pour le faire.

Cette vive réticence explique sans doute que les membres n'ont aucune considération pour l'épargne obligatoire qu'ils doivent constituer afin de pouvoir accéder aux services financiers

des caisses villageoises. Les 3 % d'épargne obligatoires versés à la caisse font l'objet de mécanismes divers, non conformes aux principes érigés par l'institution, qui ne peuvent être considérés comme frauduleux mais qui sont sans doute une occasion de trop pour les membres et leurs représentants de contourner les règles de l'institution. Les arguments des membres sont souvent recevables car économiquement fondés : le taux de rémunération de l'épargne pratiqué par l'IMF est trop faible par rapport à l'inflation.

Cette impossibilité pour les villageois d'avoir recours à des services d'épargne sûrs, fiables et suffisamment rémunérateurs, les pousse à se tourner vers des formes d'épargne matérielle jugées mieux adaptées à leurs contraintes et à leurs besoins. L'investissement des excédents momentanés de trésorerie dans l'achat de poulets, de porcelets ou de chèvres permet aux villageois de facilement convertir une disponibilité monétaire en actifs qui fructifient, relativement liquides et pouvant répondre à d'autres besoins de la famille (alimentaires pour les poules, cérémonies et fêtes pour les porcs, lait et engrais pour les chèvres). Avec l'intensification à des fins marchandes, le petit élevage effectue une transition idéologique dans l'esprit des villageois. Le risque lié à la forte mortalité des animaux apparaît plus clairement aux yeux des villageois depuis que l'élevage se développe et du coup l'idée que l'achat de petits animaux constituait une épargne sécurisée perd du chemin. Reste aux villageois à trouver de nouvelles assurances face aux risques qui les menacent.

2.2 Le bétail comme épargne sur pattes ?

Certains villageois donnent ainsi une importance nouvelle à l'élevage de bovins. L'élevage a longtemps été lié à l'usage traditionnel qui était fait des animaux dans les rites animistes. Privilégiant les élevages de mithans, les villageois sacrifiaient régulièrement ces animaux à l'occasion des fêtes religieuses ou des cérémonies villageoises en l'honneur du chef. Avec le recul des pratiques animistes et l'augmentation de la pression démographique sur des espaces villageois dorénavant limités par des frontières administratives, les espaces dédiés aux pâturages vont se réduire en même temps que l'élevage se met en quête d'une nouvelle raison d'être. Avec le développement des terrasses rizicoles et l'introduction dans les années 1960 des techniques de labour attelés, les buffles et les bœufs vont constituer une nouvelle forme d'investissement pour les propriétaires de terrasses. L'élevage de bétail reste néanmoins problématique dans l'ensemble des villages : la nouvelle importance donnée à l'éducation prive les familles de la main-d'œuvre qui traditionnellement s'occupait des animaux ; la réduction des espaces et la fin de leur rotation avec la sédentarisation des cultures appauvrissent la qualité des pâturages ; enfin, la cohabitation entre bétails et activité maraîchère pose régulièrement problèmes. Dans une recherche accrue de revenus immédiats, l'élevage de bétail a en plus l'inconvénient de mobiliser de la main-d'œuvre sans pour autant générer de revenus réguliers capables de répondre aux besoins des familles. Ces dernières font donc souvent le choix de vendre leurs animaux afin d'investir dans les activités maraîchères. À l'échelle d'un village, on peut citer l'expérience de Lungpi (département de Falam) initialement construit pour répondre aux besoins en produits laitiers des colons anglais habitant à Falam. Ainsi, si les élevages de chevaux vont eux se développer car permettant de générer une ressource financière immédiate, l'élevage de bovins va rester confiné aux villages disposant de terrasses rizicoles et l'élevage de mithans va quasiment disparaître. Les revenus engendrés par la vente des bêtes seront soit dépensés en riz et en éducation ou pour faire face à des problèmes de santé, soit utilisés pour permettre à certaines familles de migrer vers des horizons plus cléments (villes et plaines). On peut évoquer ici une certaine forme de décapitalisation au profit de nouvelles formes d'actifs (humains avec l'éducation ou la migration, sociaux avec la rénovation des maisons, productifs avec la construction de terrasses et de vergers). Aujourd'hui néanmoins, l'élevage bovin et celui des mithans (encouragé par une campagne de crédits gouvernementaux) semblent retrou-

ver grâce aux yeux de certains villageois. Non plus à des fins sociales, non pas dans une vision productive, mais bel et bien comme forme d'épargne : l'achat d'une vache d'un an coûte aux alentours de 30 dollars, celle d'un mithan 60 dollars. À taille adulte, ils s'achètent respectivement 180 dollars et 250 dollars en moyenne. Même si la reproduction est lente (une mise bas par an en moyenne), les taux de mortalité restent bien plus faibles que pour les porcs et donc la sécurisation de l'épargne paraît mieux garantie. Des villages comme Zathal ou Chunchung incarnent parfaitement ce modèle agricole mixte qui continue de privilégier exploitation forestière et culture vivrière, cherchent à développer cultures marchandes et de rente (arbres fruitiers) tout en préservant l'élevage bovin considéré comme une épargne à très long terme dans laquelle la quasi-totalité des familles placent leur surplus occasionnels, en prévision des étapes futures de leur vie ou de celle de leurs enfants. Redonner sa place à l'élevage bovin implique des choix importants au niveau des villages qui doivent trouver des solutions pour les espaces de pâturages ainsi que pour la garde des animaux. Une gestion collective telle qu'elle se pratique à Zathal permet de réduire la contrainte de main-d'œuvre d'une activité qui doit se développer en parallèle des activités génératrices de revenus.

2.3 Face à la crise passagère, une mutuelle : le capital social

Si les groupes de garantie ne semblent pas avoir permis de tisser de nouveaux réseaux de relations, l'introduction du crédit a pu développer l'offre d'aide et de crédits dans les villages.

Grâce au crédit de nombreux foyers se sont émancipés d'une aide ou de prêts occasionnels contractés dans le village auprès des familles les plus aisées. Cette émancipation est vécue avec un bonheur certain, et les familles qui réussissent le mieux se réjouissent de pouvoir à leur tour en aider d'autres dans le besoin. Ainsi, cette commerçante de Zokhua était heureuse de nous confier que l'amélioration de la situation économique de sa famille se manifestait le plus clairement par leur capacité nouvelle à financer l'éducation à Hakha d'un enfant issu d'une famille pauvre du village. L'entraide est toujours très présente, particulièrement au sein des familles, notamment dans les villages de Tedim où les parcours de vie de chacun sont marqués par l'intervention bénéfique d'un proche ayant veillé à un moment donné sur la destinée de la famille.

Il apparaît que l'introduction d'une masse monétaire croissante dans les villages où l'IMF intervient a sans aucun doute renforcé les réseaux d'entraide si nécessaires pour les familles au moment de la période de soudure, tout en en changeant la nature. Habituées auparavant à solliciter de l'aide sous forme alimentaire, les familles en difficulté demandent aujourd'hui une aide financière, qui sera accordée plus ou moins gratuitement en fonction de l'utilisation que le créditeur compte en faire. Dans les différentes discussions, on a pu entendre que l'argent nécessaire à l'achat de nourriture ou de médicaments ne pouvait pas faire l'objet d'intérêts. On peut estimer que ce type de prêt est pour le bailleur une forme de gestion de sa liquidité immédiate en la forme d'une souscription à une assurance fondée sur l'accumulation du capital social. Cette hypothèse est d'ailleurs vérifiée par le fait que les familles les plus pauvres sont souvent contraintes de rembourser capital et intérêts, leurs bailleurs estimant qu'elles ne pourront jamais leur renvoyer l'ascenseur. Reste que la majorité des familles parvient aujourd'hui à offrir des garanties suffisantes pour entrer dans les réseaux d'entraide et d'échanges de liquidités qui se développent dans les villages, alimentés par les disponibilités des uns et les besoins des autres. Les taux d'intérêts en vigueur varient entre 6 et 10 % par mois selon les villages, même si souvent ils fluctuent en fonction des sommes demandées, de l'utilisation qui sera faite du crédit ainsi que, nous l'avons dit, du capital social de l'emprunteur.

La multiplication des crédits VCS dans le temps permet de développer directement ou indirectement ces réseaux sociaux intra-villageois de prêts informels avec le choix laissé à une famille

de disposer pendant un an d'un excédent de trésorerie, qu'elle choisit soit d'investir, soit de consommer, soit de mettre à disposition d'une autre personne : directement avec la constitution des faux groupes, qui mettent les crédits de plusieurs personnes au service du projet d'investissement d'un seul emprunteur ; indirectement avec le réinvestissement des bénéfices engendrés grâce au crédit dans un prêt à une autre personne.

Se sachant vulnérable et plus ou moins condamnée à dépendre à un moment ou à un autre de la communauté villageoise (maladie ou vieillesse), chaque famille accorde beaucoup d'importance à son capital social et apprécie de pouvoir, de temps à autre, être dans une position d'assistant plutôt que d'assisté. La capacité d'une famille à choisir entre différents réseaux d'entraide dans des villages où les scissions religieuses, sociales et professionnelles sont chaque jour plus nombreuses, est de première importance et explique le soin de chacun à assurer son capital social (construction de la maison, éducation des enfants, etc.). Ainsi, le choix des Églises relève bien plus souvent de considérations économiques et sociales qu'idéologiques. Les familles pauvres, rarement à l'origine de la création d'une nouvelle Église, changent en général d'Églises en espérant que le contingent limité de familles pauvres parmi les membres de la nouvelle Église leur permettra peut-être de recevoir une aide plus concentrée et plus abondante.

2.4 La retraite : la pension est ailleurs (investissements passifs et migrations vers Kale)

Malgré le développement d'activités nouvelles qui ont permis de sensiblement améliorer la situation de chacun dans les villages, malgré la capacité accrue de certains villageois de se mettre à l'abris en investissant dans des animaux, malgré la solidarité forte qui existe dans les villages permettant encore au tissu social de constituer une assurance face aux crises passagères, malgré les traditions familiales qui obligent les enfants à s'occuper de leurs parents jusqu'à leur mort, les villageois Chin ont les yeux tournés vers l'étranger. Leur enclavement les prive d'accès satisfaisant à l'éducation, à la santé, au confort électrique, leur pauvreté les oblige à travailler trop durement une terre qui ne leur donne pas assez. Du coup, les villageois embellissent les réussites de leurs proches qui ont migré, minimisent leurs échecs et surtout constatent que les villageois les plus riches sont ceux dont les enfants sont ailleurs.

Déjà dans les années 1960, les villages Chin ont connu un exode important, non pas tourné vers des terres vierges des collines mais vers les plaines birmanes, où les terres nombreuses et plates ne demandaient qu'à être cultivées. Difficile d'isoler une raison plutôt qu'une autre pour expliquer que cet exode commence au début des années 1960 et pas avant (la date de 1964 est souvent évoquée) : les raisons politiques semblent les plus évidentes, les paysans les plus riches prenant conscience que le socialisme agricole serait très difficilement applicable dans les montagnes Chin déjà peu fertiles et pourrait également perturber les réseaux d'approvisionnement en riz. Ainsi à Mualbeem, les villageois évoquent l'exode massif qui suivit la décision gouvernementale, prise au début des années 1970, de bloquer l'importation du riz dans le Chin, dans le but d'accélérer le développement de la riziculture dans les collines. Difficile de distinguer les classes sociales qui alimentent cet exode vers les plaines : les familles les plus aisées sans doute, marquées par la fin de la chefferie et, pour certaines, ayant déjà séjourné au Myanmar ; les familles les plus audacieuses également, plus promptes à saisir l'opportunité d'une vie nouvelle au Myanmar. La quête du riz, la disponibilité des terres, les pressions gouvernementales vont alimenter cet exode qui s'est aujourd'hui réduit, même s'il reste constant et l'objectif avoué de tout un chacun. Ce mouvement relativement massif de migration vers les plaines va se prolonger dans les années 1970 pour ensuite ralentir et se déplacer vers les capitales départementales et leurs environs proches.

Peut-on considérer alors que les villages Chin se vident de leurs élites économiques, des familles assez riches pour déménager et surtout des familles plus visionnaires sur les opportunités économiques et agricoles offertes par les villes Chin ou les plaines birmanes ? Ceci semble être le cas. À Cinkhua, par exemple, les villageois estiment que l'émigration vers les villes et les plaines, si elles ne touchent pas forcement les plus riches (« gros » propriétaires fonciers) concernent les villageois qui savent faire autre chose que cultiver : les artisans (menuiserie principalement) et les commerçants (initiatives commerciales). L'étude n'a pas cherché à clairement mesurer cette hypothèse, qui apparaît seulement à la relecture des notes et, faute de nous être rendu à Kale ou dans sa région, nous n'avons rencontré qu'un nombre limité de personnes ayant ainsi quitté leurs villages. Le nouveau village de Sunthla, cas extrême, s'est totalement vidé de ses forces vives et aujourd'hui il ne reste dans le village que quatorze familles (sur soixante en 1980), dont douze sont des familles de veuves ou de femmes divorcées. De même, les trois commerçants rencontrés dans les capitales départementales avaient tous trois migré depuis leurs villages après s'être mariés.

Cet exode s'est aujourd'hui ralenti même s'il reste constant, alimenté principalement par des familles dont les enfants ont tous quitté le foyer, s'installant en général ailleurs que dans le village d'origine, et dont les parents, qui ont en général déjà investi dans des terres et une maison dans le village ou la ville de leur destination, souhaitent se retirer dans un environnement plus confortable. Beaucoup de villageois, principalement dans le département de Falam, nous ont affirmé que leur but ultime était de pouvoir déménager dans les plaines. Ceux des villages aux alentours de Hakha espèrent pouvoir un jour habiter dans la ville de Hakha, et nombreux aussi sont ceux qui rêvent des plaines.

Afin d'atteindre cet objectif, un nombre croissant de familles passe par des étapes d'investissement tournées vers l'étranger. On a cité précédemment le développement important des migrations de main-d'œuvre Chin vers la Malaisie, réel investissement pour les familles et source d'une rente importante pendant quelques années, qu'il s'agit pour les familles de bien investir, afin notamment de sécuriser des actifs qui seront transmis aux enfants au moment de l'héritage. Une fois remboursée la dette contractée pour envoyer le travailleur en Malaisie ou reconstitué le bétail d'animaux vendus pour y parvenir, les premiers investissements se tournent en général vers le foncier : construction d'une nouvelle maison, achat de parcelles de terres, construction de terrasses. L'achat de terres en ville est un investissement assez récent, de plus en plus prisé par les familles aisées du département de Hakha, qui constitue une première étape avant celle de la construction d'une maison qui sera mise en location et dont les revenus mensuels constitueront la rente ultime pour des familles où la main-d'œuvre vient à se raréfier. Les paysans de Falam et de Tedim privilégient de même les investissements fonciers mais directement dans les plaines.

Cette conviction que la sécurité ne peut venir que d'ailleurs se manifeste également dans l'utilisation croissante par les ménages d'une partie de leurs ressources financières pour prêter de l'argent aux commerçants des villes qui viennent de leurs villages. Un peu différent du schéma de capitalisation sociale, évoqué précédemment on peut voir là une forme d'investissement financier, qui consiste pour des paysans à profiter des opportunités commerciales des villes sans pour autant y migrer ou mener directement une activité de ce genre. L'Église baptiste de Saktha a ainsi accordé un crédit de plus 1 300 dollars à un commerçant de Hakha et utilise les intérêts mensuels de ce prêt pour payer le salaire des institutrices de sa maternelle. De nombreuses familles de Cinkhua déclarent épargner en prêtant leurs excédents de trésorerie à leurs proches vivant à Hakha, qui utilisent ces crédits pour augmenter leur fonds de roulement.

À Mangkeng, deux membres de la caisse villageoise ayant développé des élevages de cochons déclarent pour l'un réinvestir une part de ses profits dans l'intensification de son activité, pour l'autre dans des crédits à des commerçants de Falam. Les placements à l'extérieur du village sont beaucoup plus nombreux, moins risqués (sauf quand ils touchent le commerce transfrontalier de bétail) et souvent plus rentables que l'investissement dans une activité économique au sein du village : c'est ce constat qui pousse certains villageois de Zokhua à mettre en commun leurs crédits pour permettre l'envoi d'un jeune en Malaisie. Le remboursement de ce crédit intervient en général en moins d'un an, avec un retour de 100 %.

Enfin, les sommes importantes et toujours croissantes consacrées par les familles à l'éducation de leurs enfants visent à faciliter leur exode vers le Myanmar et à renforcer leurs chances de trouver un emploi salarié dans une ville. C'est l'éducation qui permet aux enfants de quitter le village et de découvrir un autre monde jugé plus fertile en opportunités économiques et dont les familles souhaitent pouvoir tirer la rente qui les mettra à l'abri lorsqu'elles ne pourront plus travailler. À Bualkhua, une femme aura cette phrase assez révélatrice : « Depuis 1984, date à laquelle mon mari et moi avons emménagé dans cette maison, nous n'avons pu faire aucun travail d'amélioration, pas même rénover le toit que le propriétaire avait pourtant emporté avec lui. Nous mangeons du riz quand notre maïs est écoulé, cette année nous n'en avons acheté que quatre sacs. Nos habits font peine à voir et nos cheveux sont sales. Pourtant, notre situation s'est fortement améliorée, ça ne se voit pas avec les yeux, mais nous avons en ce moment quatre enfants scolarisés et nos deux aînés ont atteint le 10^{e} standard avant de partir s'installer au Mizoram ».

Signe de cet exode latent qui touche des jeunes adultes de mieux en mieux scolarisés, nous pouvons évoquer le chiffre suivant : sur les 98 enfants des familles interrogées qui avaient quitté leurs parents pour créer leur propre foyer, 58 (60 %) l'avaient fait hors du village de leurs parents.

VII. L'IMF COMME MOTEUR D'UNE DYNAMIQUE ECONOMIQUE NOUVELLE

Cette longue digression sur les différents exemples d'activités génératrices de revenus apparues au lendemain de l'indépendance, mais surtout propagées depuis les années 1990[14], vise à montrer les manifestations concrètes d'une évolution des mentalités vers la participation des familles à une économie qui dépasse les frontières du village. En ce qui concerne la dynamique actuelle de chacune des activités économiques décrites ci-dessus, particulièrement forte dans les villages où sont implantées les caisses villageoises de crédit, il apparaît clairement que l'intervention de l'IMF a favorisé cette évolution, en introduisant une idéologie tournée vers la notion de profit et surtout en fournissant aux familles le capital nécessaire à la mise en pratique de cette idéologie.

L'évolution générale qui se distingue est celle de « l'intensification en capital » des activités économiques développées au fur et à mesure que celles-ci passent d'une logique autarcique à une logique marchande. Que ce soit pour la location de main-d'œuvre qui se fait de plus en plus loin, notamment en Malaisie, et nécessite des investissements croissants ; que ce soit pour

[14] On peut également y voir des explications politiques avec la fin du régime de Ne Win, et avec lui l'enterrement définitif de la « Voie Birmane vers le socialisme ».

les cultures marchandes où l'irrigation et les engrais se mettent au service de cultures nouvelles aux semences plus coûteuses ; que ce soit pour l'élevage où la croissance des cheptels implique des investissements en équipement, en nourriture et en soins ; que ce soit pour le commerce qui est passé de la feuille de maïs aux produits manufacturés chinois et indiens : les évolutions économiques en cours font naître des besoins en capital de plus en plus importants.

Il y a une différence notable entre l'introduction de nouvelles pratiques et la propagation de celles-ci au plus grand nombre. On l'a vu avec les rizières qui se sont développées très doucement malgré leur présence dans certains villages dès les années 1930. Il en va de même pour les activités maraîchères, où par exemple il faudra près de 30 ans entre l'introduction avec succès de ces pratiques dans le village de Phaizawl et leur adoption entre 1995 et 2000 par une majorité de villageois. Les exemples sont nombreux. Toutes ces activités ont, dans un premier temps, été introduites de façon très confidentielle avant de se développer et de se propager à travers les montagnes, dans un élan qui aujourd'hui encore a de grandes marges de progression. À cela deux raisons fondamentales : le manque d'exposition à des pratiques étrangères car nouvelles (couplé à la faiblesse de l'éducation des villageois, élément qui se résorbe peu à peu avec le temps) d'une part ; d'autre part le manque de capital, alors que bien souvent l'adoption de nouvelles méthodes exige un minimum d'investissement. Sur ce dernier point l'introduction du crédit monétaire dans les villages des collines Chin par le Gret a été source de propagation pour nombre des activités économiques décrites précédemment : on pense en premier lieu au petit élevage, source croissante de revenus dans les villages Chin, mais surtout aux activités maraîchères qui, selon nos constats, ont entraîné des bouleversements marquants au sein des familles. Enfin, les crédits des caisses villageoises ont apporté dans les villages les capitaux nécessaires à la naissance de nombreuses petites activités commerciales, qui se développent de façon stable et procurent à leurs bénéficiaires des revenus réguliers tout en améliorant l'accès des villageois aux produits de première nécessité.

On voit ici que l'utilisation du crédit est adaptée aux premières étapes de la transition de l'économie vivrière en autarcie vers une économie de marché régionale et transfrontalière. Avec cette conversion à l'économie de marché, apparaissent les premières spécialisations villageoises annonciatrices de dynamiques futures dans lesquelles les caisses villageoises devront trouver leur place. Le Chin qui se désespère de ses difficultés agricoles et s'expose à une compétition en provenance des plaines, avec laquelle il pourra de moins en moins lutter à mesure que les transports se développent, semble préférer se tourner vers l'étranger plutôt que vers son potentiel. Les Chin devront essayer de valoriser leurs atouts : le bon marché de leur main-d'œuvre, l'étendue de leurs forêts et les espaces qui devraient permettre le développement de l'élevage. Parallèlement, les caisses villageoises devront réfléchir à l'adaptation de leurs produits aux nouvelles évolutions en cours.

Dynamiques des hiérarchies sociales

I. UNE SOCIETE QUI S'INDIVIDUALISE

De même que, de manière générale, le changement social n'est pas plus homogène dans l'espace que dans le temps, la tendance qui se dessine à l'individualisation de la société n'est pas uniforme. Néanmoins un faisceau d'éléments va dans le même sens d'une individualisation de la société Chin. Qu'il s'agisse de « détails culturels », tels que la façon de boire et la façon de nommer qui se révèlent de portée beaucoup plus globale que ce à quoi ces pratiques sont généralement réduites, ou qu'il s'agisse de domaines relevant des structures sociales telles que la fin des chefferies, la montée du christianisme et la métamorphose concomitante de la solidarité clanique, le nouveau choix de société qui s'opère est à l'individualisation. On va le voir maintenant, l'absence de solidarité au niveau des groupes d'emprunts, alliée aux possibilités nouvelles de mobilité sociale offertes par l'emprunt, montre que l'IMF accompagne le processus d'individualisation en cours.

1. La jarre et le verre

Dans son étude sur l'organisation sociale des Lautu, l'un des sous-groupes claniques Chin, Bareigts (1981 : 92-102) consacre pas moins de dix pages à la bière : mythe d'origine, ingrédients variés (riz, maïs, sorgho, millet), rôle social de telle ou telle sorte de bière, rapport de la bière aux esprits, manière de boire la bière à la jarre selon qu'il « y ait une raison sociale, pour honorer un visiteur, un parent, et pour les occasions extraordinaires comme les mariages, les enterrements, etc. ». On retrouve d'ailleurs sur les stèles funéraires des hommes accroupis aspirant la bière au chalumeau ou, plus fréquemment, au serpentin que tendent les femmes aux danseurs lors d'un sacrifice ou de retour des essarts.

La fabrication et la consommation de la bière sont traditionnellement organisées selon les genres, et le partage de la bière est tout autant codifié que la distribution de viande parmi les membres du clan et de leurs alliés. À Saizang, nous avons vu des femmes venir présenter des petites jarres de bière au domicile d'une de leur sœur classificatoire dont la mère venait de décéder ; le destinataire était le gendre de la défunte, le clan donneur de femme venant en quelque sorte rendre hommage et soulager de la douleur le clan preneur de femme, reproduisant ainsi au travers de l'offrande de bière la hiérarchie observée précédemment.

Le groupe de consommateurs s'assoit autour d'une jarre plus ou moins grande. Le maïs et/ou le millet fermenté baigne dans l'eau : plus on attend, meilleur sera le goût et la première gorgée est recrachée par terre. Une feuille de bananier recouvre la préparation et une paille de rotin, le chalumeau est planté au centre. Le maître de maison organise les tours en désignant le premier, puis le second, etc. On laisse la place au suivant lorsque la bière atteint le niveau de la feuille. On remplit alors d'une nouvelle mesure d'eau à l'intention du suivant. Le nombre de consommateurs peut varier, mais la dimension collective est immuable.

La bière fut, à des degrés variables, au centre des préoccupations des Églises chrétiennes. Les protestants interdirent très vite la consommation de toute boisson alcoolisée. Les catholiques sont plus souples, à condition que la bière soit bue avec modération. L'interdit touchant la bière est justifié par la nécessité d'en finir avec les beuveries présentées comme généralisées et coutumières. Certes, il nous fut donné d'assister en une occasion à une telle débauche collective ; il s'agissait d'une cérémonie Lai-Pian dans le village de Mualbeem : l'alignement de jarres était important, la taille de celles-ci peu commune, l'ambiance proche de l'orgie généralisée dont n'étaient pas épargnés les jeunes enfants. Un retour à une certaine orthodoxie fut la raison invoquée par l'Église sécessionniste Sian-Sawng. Ce cas relève de l'exception et les anthropologues s'accordent pour insister sur la régulation sociale et rituelle de la consommation de bière.

Quoi qu'il en soit, à l'instar de tout interdit, celui-ci est bien évidemment contourné. L'usage de la bière traditionnelle tend à disparaître derrière la consommation d'alcool distillé ; à la jarre et au chalumeau ont succédé le verre et la bouteille, à la dimension collective et ritualisée de l'acte de boire a fait place une dimension individuelle et régulière, et à la consommation consensuelle succède une consommation individuelle propre à l'interdit.

La consommation de la bière relève donc d'un tout autre domaine que celui auquel le réduisent les responsables religieux. Elle implique la collectivité dans ce qu'elle peut avoir de plus structuré, à savoir la dynamique des échanges inter claniques. L'usage des patronymes est un exemple similaire. La filiation unilinéaire s'accompagne en milieu Chin d'une terminologie permettant de reconstituer de mémoire, en ligne directe et en ligne collatérale, un grand nombre de niveaux généalogiques.

Ayant comme d'habitude cherché à entrer en contact avec les descendants des personnes figurant sur les stèles funéraires, nous avons rencontré un villageois de Mualbeem capable de remonter onze niveaux généalogiques sans pratiquement aucune hésitation ; l'exemple n'est pas unique, pas plus que n'est isolée l'impossibilité de la descendante directe de remonter plus haut que la génération de ses grands-parents. Plusieurs procédés mnémotechniques facilitent l'exercice : l'exercice teknonymique selon lequel tout individu se présente comme étant « le fils de », ou encore l'intégration de la dernière partie du nom de son ascendant dans la première partie de son nom. La relation grand-père/mère et petit-fils/fille est qualifiée de *pu-tu*, sans distinction patri- ou matrilinéaire ; en revanche, la cousine croisée patrilatérale (la fille du frère de mon père) que je ne peux pas épouser est appelée « sœur » (*far*) tandis que la cousine croisée matrilatérale (la fille du frère de ma mère) que je peux épouser est appelée « femelle » (*nu*). Il serait ici hors de propos d'aller plus avant dans l'analyse du système de parenté. On comprend cependant dans le survol qui vient d'être fait à quel point l'appartenance clanique est prégnante dans toutes les sphères du social.

Dans ces conditions, lorsque à Tedim William nous dit s'appeler William et seulement William, le fossé d'incompréhension entre William et nous ne peut être franchi si l'on ne reporte pas dans l'univers intellectuel des uns et des autres. D'un côté, William est William, car tel est son nom chrétien que lui ont donné ses parents également baptistes. De ce point de vue, le christianisme est un marqueur culturel sans égal, derrière lequel disparaît toute référence à l'appartenance clanique. En résumé, derrière un nom chrétien, c'est tout un pan entier de l'organisation sociale qui est plus ou moins consciemment revisité. L'imposition d'un nom tiré du panthéon chrétien est, dans ses conséquences sociologiques, similaire à l'interdiction de la bière : le premier va à l'encontre de la règle de filiation unilinéaire, le second va à l'encontre de la codification des réseaux inter-claniques. Le nom chrétien et le verre de bière participent de cette même tendance qu'est l'individualisation de la société. Ces exemples pourraient être multipliés : c'est le cas du passage des vêtements drapés aux vêtements coupés : outre la mé-

tamorphose des motifs de tissage qui tendent à se standardiser, le passage de la couverture à la veste traduit le passage de l'état de nature à l'état de culture, Lévi-Strauss dirait du « cru au cuit » ; c'est le cas également du passage des groupes d'entraide aux groupes de garants dans lequel est cette fois impliquée l'IMF. Dans ce qui suit, la discussion sur le choix des groupes de garants et leurs enjeux est mise en corrélation avec les groupes d'entraide et de solidarité traditionnels.

2. Des groupes d'entraide aux groupes d'emprunt

De même que l'introduction d'une économie de marché diminue la portée sociale des échanges, la démobilisation clanique accompagne le processus d'individualisation.

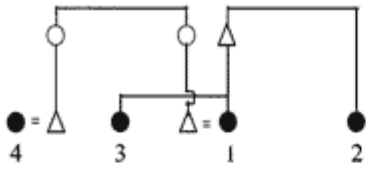
Avec la fin de la redistribution de la richesse du chef (vecteur des richesses villageoises) mais surtout des regroupements villageois face à un même asservissement (on travaille pour le chef), s'estompent les mécanismes de solidarité au niveau du village (partage des récoltes, vie en communauté, pratique religieuse commune). Cela est aussi alimenté par le christianisme (effacement de l'histoire commune, fin des cérémonies religieuses villageoises) et la fin de la chefferie (réduction d'une identification villageoise avec la disparition du dernier symbole de souveraineté). Concrètement, on observe une marginalisation des groupes d'entraide et de solidarité traditionnels à dominante au profit d'un individualisme généralisé dans lequel s'inscrit l'IMF.

La marginalisation – tout du moins la métamorphose – du système clanique et les changements agraires ont en partie modifié les termes de l'entraide ; de manière significative, les appellations vernaculaires telles que *kilawm* pour « groupes d'entraide » (avec réciprocité) et *kihuh* pour « groupes de solidarité » (sans réciprocité) ne sont plus guère employées et peuvent même être méconnues de la génération montante. Si les deux systèmes sont encore pratiqués, ils sont sortis du contexte sociologique qui les justifiait et l'on parle désormais en termes de main-d'œuvre. On l'a vu, les nouveaux essarteurs de Lungpi en passe de devenir propriétaires fonciers font appel à ces deux types d'entraide : hormis le premier défrichage et le premier brûlis qui nécessitèrent une entraide villageoise non rémunérée, lui et sa femme disent suffire au brûlis effectué tous les trois ans ; ils savent néanmoins pouvoir compter sur une main-d'œuvre journalière – essentiellement des femmes – rémunérée 500 kyats par jour par personne.

Le démantèlement concomitant de l'organisation politique et du système d'entraide est le produit tout à la fois de l'introduction du parti unique, de l'émergence du christianisme et de l'évolution du système agraire. L'éclatement des structures traditionnelles contraignit les villageois à un réexamen drastique de leur organisation sociale. Le processus est toujours en marche, avec une tendance à la concentration des pouvoirs politiques autour des représentants du pouvoir central et des responsables religieux. C'est dans ce contexte instable qu'avec les activités de microfinance surgirent de nouvelles règles. Le système implique que chaque emprunteur ait un nombre limité de garants et que l'emprunteur soit lui-même garant d'une autre personne. Sont ainsi constitués les « groupes de cinq », quand bien même le nombre peut varier de trois à six membres pour chaque groupe ainsi constitué. Selon ce système, chaque membre est donc à la fois emprunteur et garant. La question se pose dès lors des critères régissant le choix des membres.

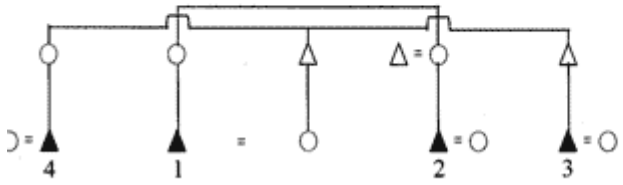
Les réponses reflètent à peu près le même discours reposant sur l'argument suivant : « autant être parents car, en cas de problème, la famille aidera de toute façon au remboursement ». Les figures suivantes illustrent trois cas parmi d'autres où existe un lien de parenté – consanguin ou allié – entre les différents membres d'un même groupe d'emprunts.

Schéma 5 : Liens de parenté entre les mêmes groupes d'emprunts



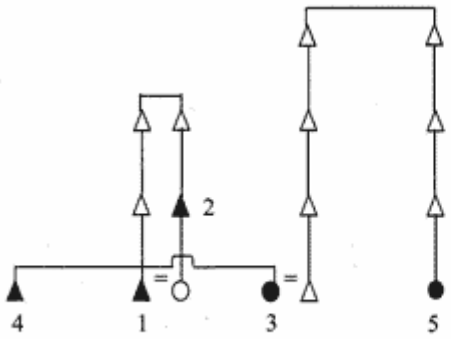
1 *Chiato* – Baptist
2 *Chiato* – The Church
3 *Chiato* – Assembly of God
4 *Lunghre* – Baptist

District de Hakha, village de Chuncung, ex. groupe d'emprunt « spécial »



1 *Zathang (Sangpi)* – Church of Jesus Christ (CJC)
2 *Zathang (Sangte)* – Baptist
3 *Zathang (Sangte)* – Baptist
4 *Zathang (Sangpi)* – Baptist

District de Hakha, village de Loklung, ex. groupe d'emprunt « spécial »



1 *Naulak* – Baptist, puis Assembly of God, puis United Presbyterian Church
2 *Naulak* – Baptist
3 *Naulak* – Baptist
4 *Naulak* – United Presbyterian Church
5 *Naulak* - Baptist

District de Tedim, village de Gawngmual, ex. groupe d'emprunt « normal »

Toutefois, le regroupement lignager n'est pas systématique, tant s'en faut. Les enquêtes ont montré que, dans nombre de cas, plusieurs membres n'ont entre eux aucun lien de parenté. De manière générale, ce critère n'est pas déterminant dans le choix des membres. De même, si le voisinage est un critère qui peut parfois apparaître, les emprunteurs sont souvent dispersés de part et d'autre du village. De manière plus inattendue, l'appartenance religieuse n'est pas plus déterminante : non seulement les membres d'un même groupe relèvent le plus souvent de différentes congrégations religieuses, chrétiennes ou autres (Lai Pian), mais qui plus est la religion, potentiellement source de discordes, devient un tabou entre les membres d'un même groupe. Cet aspect marque un changement sensible, car c'est à peu près la seule occasion où les considérations religieuses s'effacent derrière les intérêts économiques, que ceux-ci soient du domaine de la microfinance ou du domaine agricole.

Le système de garantie n'induit pas pour autant un partenariat entre les membres d'un même groupe. Le système reste très individualisé au sens où l'identité des partenaires au sein d'un même groupe d'emprunt est plus aléatoire – contingences économiques et disponibilités de chacun – qu'il ne répond à un choix social, comme l'étaient les groupes d'entraide traditionnelle. Cela tient en partie aux règles imposées. La demande d'emprunt n'est en effet examinée que pour des projets individuels, à l'exception de tout projet collectif. Une fois l'emprunt acquis, les membres restent toutefois libres ou non de se regrouper ou d'utiliser une partie de la somme empruntée pour des projets collectifs. À notre connaissance, cela n'est jamais fait. Tou-

tes les personnes interrogées s'accordent à dire qu'elles n'ont pas songé un instant à investir pour un projet commun. Malgré l'impératif de solidaire qui définit en théorie les groupes d'emprunts, le système d'emprunts individuels contourne dans la pratique le communautarisme religieux comme il marginalise la solidarité clanique.

Sauf exception – on a vu quelques cas précédemment (schémas ci-dessus) – les liens restent le plus souvent très distendus entre les membres d'un même groupe d'emprunts. Collectif dans la forme, individualiste sur le fond, cet état de fait participe au processus global du changement tourné vers la mobilité sociale plutôt que vers la reproduction du groupe solidaire.

Le critère généralement avancé pour la constitution d'un « groupe de cinq » est la confiance. On pourrait alors penser que les regroupements s'organisent en fonction du niveau social et de la capacité de chacun à pouvoir rembourser. Or, là encore la réponse est négative. Le critère de richesse n'apparaît pas être un facteur déterminant. Au sein d'un même groupe peuvent se retrouver des membres de différentes conditions sociales. Cela tient au système de trois emprunts : les demandes pour postuler à un emprunt conduisent à l'établissement de trois listes selon qu'il s'agit d'un « emprunt normal » correspondant à un maximum de 38 000 MKK, d'un « emprunt performant » d'un montant maximal de 50 000 MKK ou d'un « emprunt spécial » d'un montant maximal de 150 000 MKK. Les listes une fois établies, les « groupes de cinq » sont amenés à se constituer et le choix devient aléatoire. Une villageoise de Gawng Mual expliqua ainsi que, parmi les onze personnes ayant choisi comme elle de faire appel à « l'emprunt spécial », la formation de deux groupes de quatre et d'un groupe de trois fut organisée après une rapide discussion centrée sur la régularité des emprunts de chacun d'eux. De plus, les « groupes de cinq » sont chaque année recomposés en fonction de nouveaux demandeurs, en fonction également de la volonté des uns ou des autres de passer à un niveau d'emprunt inférieur ou supérieur, voire d'arrêter comme cela se produit parfois. Au village de Chunchung, une femme raconte qu'elle dut s'absenter deux semaines car un fils de sa sœur était décédé ; à son retour, un nouveau groupe de garants avait été formé et elle dut chercher d'autres partenaires.

Décisive pour certains, la confiance n'est pour d'autres pas plus déterminante que le lien de parenté ou l'appartenance religieuse des emprunteurs/garants. Dans l'ensemble, le regroupement n'est vécu que comme un passage obligé en vue de satisfaire un projet individuel. S'ils rejoignent en cela ce qui leur est demandé, la notion d'entraide telle qu'elle existait autrefois perd un peu plus sa raison d'être. L'instauration d'un système d'entraide adapté aux circonstances actuelles – sédentarisation des brûlis, accroissement de la population, fragmentation confessionnelle – les éloigne de toute idée de coopération intra-villageoise et de collectivité du travail sous la forme, par exemple, d'un système privé de coopérative. Malgré la présence d'une formation d'un groupe de garants censé renforcer la solidarité entre ses membres, la dimension individuelle du projet l'emporte sur toute autre considération. Cela se vérifie en aval au niveau du projet et en amont au niveau du choix des membres des groupes de cinq. Un livret d'emprunts fourni par l'IMF détaille six années successives. La lecture du livret d'un des villageois de Hniarlawn près de Hakha, montre par exemple qu'aucun lien clanique ou confessionnel ne lie cet emprunteur à ses partenaires. Bien plus, une analyse détaillée fait état d'un renouvellement des emprunteurs d'une année sur l'autre. La raison tient au fait que cet emprunteur augmenta chaque année le montant de ses emprunts : de 9 380 kyats il y a six ans, il est passé à 13 800 kyats l'année suivante, puis à 36 000 kyats, à 26 000 kyats, et enfin à 34 000 kyats lors de l'enquête en 2005 ; cela l'obligea à trouver des partenaires engagés dans la même catégorie que lui et à trouver des remplaçants aux sortants (tableau ci-dessous).

	Individu A	2	3	4	5		Individu A	2	3	4	5
Clan	Hlawn Ceu	Zai Thang	?	Thi Lun	Tlang Lial		Hlawn Ceu	Tlang Lial	Mual Cin	Tlang Lial	Zai Thang
Église	Gospel	Baptiste	Baptiste	Baptiste	Baptiste		Gospel	Baptiste	Baptiste	Baptiste	Baptiste
Sexe	Δ	Δ	Δ	Δ	O		Δ	O	Δ	Δ	O
Emprunt	9 380 kyats						34 000 kyats				
Groupe de garants des Individus A en 1995							**Groupe de garants des Individus A en 2005**				

La dominante aléatoire dans le choix des trois responsables des membres d'un même groupe de garants ne varie pas selon que l'on se trouve en milieu rural (VCS) ou en milieu urbain (BCS). L'étude à Falam d'un groupe de garants constitué de six membres fait ainsi état d'une forte hétérogénéité : aucun lien de parenté n'est établi entre les membres et pas moins de cinq congrégations chrétiennes sont représentées : baptistes pour deux d'entre eux, un *United Pentecostal Church* (UPC), un *Church of Christ* (CC), un *United Reform Baptist Church* et un *Evangelical Baptist Church*. Ce dernier fut identifié comme tel par notre informateur après réflexion et l'aide de l'entourage ; assez courant lors de nos entretiens, un tel oubli illustre la volonté d'éviter les sujets potentiellement conflictuels dans toute entreprise collective.

C'est dans la catégorie sexuelle que pourrait se situer la plus grande différence entre milieu urbain et milieu rural, pour autant que permet de juger la création récente des BCS et de l'unique enquête effectuée à Falam : ce dernier est constitué de quatre femmes et de trois hommes. L'appartenance socioprofessionnelle est un autre critère distinctif entre agriculteurs VCS et employés gouvernementaux BCS, à cette réserve près que, dans un pays où le salaire mensuel d'un instituteur n'excède pas 10 000 kyats (environ 10 dollars), le statut de fonctionnaire ne saurait être considéré comme gage de solvabilité.

En ville comme à la campagne, la constitution des groupes de garants répond dans tous les cas à des critères identiques : si la confiance apparaît déterminante en amont, son importance s'avère par la suite sensiblement réduite du seul fait que le choix des partenaires possibles est déterminé en fonction des trois catégories de d'emprunts disponibles. Les intéressés jaugent leur passé d'emprunteur et leur projet : s'il s'agit d'un nouvel ou d'un ancien emprunteur, si les emprunts ont été effectués d'une année sur l'autre avec ou sans interruption, s'il y a eu des difficultés de remboursement et la manière dont elles ont été réglées, si le projet a été un succès ou au contraire cause d'endettement, s'il s'agit d'investir ou d'acheter du riz pour sa consommation personnelle. Ces renseignements contribuent d'une certaine manière à atténuer la dimension aléatoire du choix des partenaires. Néanmoins, le renouvellement quasiment systématique des groupes de garants d'une année sur l'autre contribue, là encore, à atténuer la confiance que peuvent se porter chacun des membres dont on ne sait toujours ni le clan ni la confession.

3. Les groupes ne sont pas solidaires : la communauté partage le risque

La solidarité de crédit est quasi inexistante. En cas de difficultés de remboursement, ce n'est pas vers les garants attitrés que se tourne la personne en difficulté ; c'est d'ailleurs l'inverse qui se produit : c'est l'ensemble des emprunteurs qui vient en aide aux mauvais payeurs. Ainsi, l'ensemble des membres de la caisse rembourse le crédit du membre en difficulté, choisissant

ou non de lui en demander le remboursement ultérieur et de l'exclure définitivement de la caisse.

Sur les 112 familles interrogées ayant contracté au moins un crédit auprès du VCS, 51 ont déclaré avoir rencontré au moins une fois une incapacité à faire face au remboursement du capital. Le tableau suivant liste les modes de résolution.

Tableau 13 : Résolution des problèmes de remboursement selon les membres interrogés

Nombre de familles de l´échantillon ayant pris un crédit	**112**
Nombre ayant déclaré avoir eu au moins un problème de remboursement du capital	51
Recours à la famille / proches	27
Credit Renewal (explicitement déclaré)	20
Recours au groupe solidaire	3
Recours à la caisse	1

Le *Credit Renewal* est le terme utilisé par les agents de l'IMF pour évoquer le cas de ces familles qui empruntent auprès d'un autre villageois pour rembourser son (ou ses) crédits. Cet emprunt temporaire n'implique pas systématiquement des intérêts monétaires, mais doit être par contre remboursé par la famille emprunteuse. Le recours à la famille ou aux proches est par essence moins contraignant et entre plus dans un schéma d'entraide sociale face à une difficulté passagère. Les deux recours peuvent être très proches l'un de l'autre et la définition que chacun en fait les rend difficilement différenciables dans le tableau ci-dessus. Ce qui reste clair, c'est que le recours au groupe solidaire est excessivement rare : dans 5 % des cas seulement le groupe solidaire serait intervenu. Les membres évoquent plus fréquemment un recours au groupe solidaire pour des difficultés de paiement des intérêts un mois donné. L'intervention du groupe ou de la caisse est de toute façon un dernier recours pour les membres qui doivent autant que possible trouver une solution individuelle.

Lors d'une session de travail avec les agents de Hakha, nous leurs avons demandé de se souvenir de la dernière fois où ils avaient chacun dû faire face à un problème de remboursement dans une des caisses de leur portefeuille. Sur les six cas étudiés avec eux, l'ensemble des membres de la caisse avait résolu le problème à cinq reprises. Dans ce cas de figure, chaque membre rembourse un montant égal, non proportionnel au crédit qu'il a emprunté. À une reprise seulement, le groupe solidaire a pu régler seul le problème. On voit ainsi que la solidarité du groupe de garants ne remplit pas le rôle que souhaiterait lui attribuer l'IMF. Constitués à la hâte, de façon aléatoire, les groupes de garants ne sont qu'un recours supplémentaire éventuel avant la réalisation de la véritable garantie que constitue pour l'IMF la règle des 100 % : le remboursement de l'ensemble des crédits contractés par les membres de la caisse avant le démarrage d'un nouveau cycle.

Il y a peut-être ici matière à revoir la stratégie de l'IMF en termes de constitution de garantie. L'utilisation de l'épargne obligatoire comme fonds de garantie propre à une caisse pourrait être une façon d'institutionnaliser un mécanisme courant dans les villages, tout en répartissant le risque sur les membres en fonction des montants empruntés… Le danger existerait alors de voir ce mécanisme se généraliser, et ainsi de réduire les résolutions individuelles de situations d'endettement qui restent bien souvent bénignes.

4. Gros emprunteurs et faux membres

Révélée par la fraude massive organisée dans le département de Tedim, l'existence des gros emprunteurs (*Big Borrowers*) semble intrinsèquement liée à la méthodologie déployée par l'IMF. Le principe est assez logique : d'un côté une personne qui souhaite emprunter mais estime que le montant des crédits accordés par l'IMF est insuffisant, de l'autre un certain nombre de personnes qui ne souhaitent pas emprunter à l'occasion du nouveau cycle. Le premier sollicite les seconds qui, pour certains, voient là une occasion de rendre service à une relation (famille, voisin, ami, bailleur voire parfois créancier). C'est un mécanisme courant qui permet de faire coller l'offre de produits limitée de l'IMF aux besoins divers et variés de certains villageois.

Le profil du gros emprunteur semble avoir évolué : s'il est vrai que l'on augmente ses chances de rencontrer un gros emprunteur en allant dans une des boutiques du village, et si au moment de la création des VCS il était possible d'affirmer que les gros emprunteurs étaient les villageois les plus audacieux, souvent impliqués dans des activités commerciales de taille, qui jouissaient au sein du village d'une légitimité certaine dans le domaine économique, on s'aperçoit aujourd'hui que le phénomène est très répandu et concerne potentiellement l'ensemble des membres, quels que soient leurs profils ou leurs activités. Qu'il s'agisse de créer une boutique (Tek Lui), développer l'élevage porcin (Cinkhua), vendre du bétail au Mizoram, collecter des légumes (Simzawl), scolariser ses trois aînés à Falam (Bualkhua), subvenir aux besoins alimentaires de sa famille (Mualbeem), aider sa mère à acheter un buffle (Cinkhua), envoyer son fils en Malaisie ou aider sa fille à ouvrir une boutique à Hakha (Zokhua), les exemples et les motifs sont nombreux et ne sont pas dénués de pertinence économique.

On les retrouve dans l'ensemble des villages que nous avons visités et, si au début nous tentions de déceler des cas, il nous est finalement apparu plus simple d'en discuter ouvertement avec les dirigeants des caisses. Ceux-ci reconnaissent en général l'existence des faux groupes contre lesquels ils ne peuvent et au final ne veulent pas lutter. En effet, dans l'imaginaire villageois, la constitution des faux groupes n'est que la forme directe d'une entraide monétaire plus ou moins désintéressée qui interviendrait de toute façon. Et en matière de faux groupes, les réussites sont bien plus nombreuses que les échecs. De plus en plus de villageois sont capables de gérer des sommes d'argent correspondant à cinq voire à dix crédits, la qualité des taux de remboursement affichés par les VCS laisse à penser que les réussites sont nombreuses. Du coup, l'idée que la formation des faux groupes accentue les risques de non-remboursement et de blocages des VCS est loin d'être considérée comme évidente par les membres des caisses et *a fortiori* par leurs dirigeants. Au contraire, ceux-ci considèrent parfois qu'en réduisant le nombre de ses membres pour ne se concentrer que sur certains d'entre eux en prêtant des sommes plus élevées, l'IMF réduirait les risques de non-remboursement liés à la mauvaise utilisation des crédits par des villageois qui ne peuvent ou ne veulent créer d'entreprise familiale et elle augmenterait son impact au niveau des villages en confiant le capital à ceux qui savent le faire fructifier. N'est-ce pas une façon indirecte de nous exprimer exactement ce qui, de fait, se passe déjà dans leurs villages ?

À Cinkhua, le développement économique depuis la création de la caisse est éclatant et se constate à la multiplication des toits en tôles ondulées, aux taux de réussite scolaire (avec le premier bachelier villageois en 1997), à la progression de l'âge moyen des villageois et se manifeste par un dynamisme économique réel : élevage porcin intensifié (plus de soixante truies dans le village, un record pour les villages visités), développement de la culture de piments, plantation de nombreux arbres fruitiers. Sa caisse villageoise présente la triple particularité d'avoir un taux de pénétration de plus de 100 % (plus d'un crédit par foyer dans le village), de

n'avoir jamais connu le moindre retard dans les remboursements de cycle, d'avoir systématiquement placé sur le compte d'épargne ouvert au sein de l'IMF l'intégralité de la part des intérêts villageois qui revient à la caisse. Nous y avons effectué douze entretiens et avons été très surpris de constater que pour six des familles visitées, malgré l'enchaînement d'une dizaine de crédits, l'impact au niveau familial n'était pas si édifiant. En recoupant les entretiens et en discutant avec différents anciens leaders du village, il nous a été possible d'identifier un mécanisme assez répandu de concentration des crédits. Certains membres, estimant que leurs proches, leurs amis ou un voisin étaient manifestement plus doués en gestion, leur remettaient leur crédit, semble-t-il contre un certain dédommagement en nature. Ainsi, il nous est apparu que des familles qui contractaient un « Emprunt spécial » remettaient celui-ci à d'autres familles en échange d'un porcelet ou l'obtention d'une truie en crédit traditionnel. Difficile de clairement identifier les ressorts d'organisations qui varient énormément selon les villages et les individus. Mais de fait les faux groupes font partie du fonctionnement interne à chaque caisse villageoise. Ce qu'il est intéressant de rappeler, c'est que la constitution de faux groupes est souvent l'occasion pour les membres de mettre en pratique des raisonnements économiques et financiers qu'ils maîtrisent de mieux en mieux et atteste dans certains cas d'une capacité réelle à l'arbitrage entre différentes opportunités d'investissement.

Le personnel de l'IMF affiche sa volonté de lutter contre ce phénomène qui est source de risques importants car, en théorie, il se développe à l'insu de la vigilance des agents et est du coup difficile à cadrer. Les agents ont néanmoins eux aussi constaté que le phénomène était très largement répandu, à tel point que les managers départementaux estiment sans doute aujourd'hui que lutter excessivement contre les gros emprunteurs remettrait en cause la pérennité financière de l'IMF. Ainsi à Hakha et à Tedim, les agents départementaux, lorsqu'ils découvrent l'existence d'un faux groupe, pénalisent les faux membres en les excluant de la caisse pendant au moins un cycle, mais acceptent que le gros emprunteur, organisateur de ce détournement, puisse accéder au crédit lors du nouveau cycle. S'il est illusoire de vouloir du jour au lendemain éradiquer l'ensemble des faux groupes, l'IMF doit veiller à ne pas apparaître trop complaisante et doit fixer une ligne stricte qui ne peut être franchie avec son assentiment, aussi implicite soit-il. Rien n'empêche un grand emprunteur d'agir de l'extérieur et la position de l'IMF doit rester claire, afin de pouvoir rester crédible en cas de recours judiciaire contre un gros emprunteur défaillant.

Zokhua : L'homme aux quarante emprunts

À la suite des entretiens réalisés dans le village de Zokhua, village traversé par l'axe routier Hakha-Ganga, qui se situe à quelque 30 km de Hakha, il est apparu qu'il nous fallait absolument rencontrer celui que certains villageois considéraient être « le Dieu du village ». Nous sommes parvenus à rencontrer cet homme d'une quarantaine d'années à Hakha chez sa belle-mère. Il attendait notre visite et, ayant semble-t-il été prévenu de la raison de celle-ci, avait listé sur un papier l'ensemble des faits marquants de sa vie. L'entretien fut long mais permit de mettre à jour ce qui reste pour nous l'exemple le plus extrême, et sans doute le plus intéressant, du phénomène des faux groupes.

Dès la fin de sa scolarité qu'il a accomplie jusqu'au 10e niveau dans la ville de Gangaw, il entreprit de petites activités commerciales, rassemblant des porcs dans la région de Gangaw qu'il allait vendre à Hakha, où des commerçants se chargeaient de les transporter jusqu'au Mizoram indien. Employé à la Croix Rouge, il investit son salaire dans l'achat d'une parcelle sur laquelle il cultiva pendant trois ans de grandes quantités de pommes de terre. Il reprit ses activités commerciales en acheminant des

chèvres au Mizoram. Arrêté par les douaniers, il se retrouva endetté, et passa deux années à couper du bois dans la vaste forêt de Zokhua.

Il se plaça rapidement comme contracteur : en mettant une dizaine de jeunes villageois au travail, il parvint à répondre à des commandes de Gangaw. Il investit dans un moulin à riz et commença à diversifier ses activités. Vers 1995, il décida de s'associer avec deux anciens camarades de classe pour acheter un camion et transporter des marchandises ou du matériel de chantier entre les plaines et le Chin. Les affaires prospérèrent vite, mais ses deux associés décidèrent de passer à autre chose et l'invitèrent à racheter le camion. Il lui manquait alors 1 lakh sur les 2 nécessaires. C'est l'année où la caisse villageoise ouvrit ses portes. Il avisa 20 villageois qui, selon lui, étaient trop craintifs pour se décider à emprunter de l'argent et parvint à emprunter la somme restante (le crédit était alors de 2 000 MKK) auprès d'un commerçant de Hakha. Les villageois étaient heureux de pouvoir l'aider, affirme-t-il. Pendant cinq ans en effet, le développement de ses activités eut des retombées très positives sur le village. Il employa des jeunes pour abattre le bois, fit planter de grandes surfaces de pois d'angole et de pommes de terre, donna en crédit traditionnel des truies pour lesquelles il plaça une part de ses bénéfices. Par la suite, il dut faire face aux pannes de son camion (il en changera 3 fois en 10 ans) ; placé en état d'arrestation, il dut faire appel à l'ensemble des membres de la caisse afin de permettre la reprise de ses activités (il est aujourd'hui chargé de l'entretien de la route entre Zokhua et Hakha, de la construction de monastères dans les villages du département, continue de répondre à des commandes de bois… Ses contrats en cours représentent selon lui 128 lakhs de chiffre d'affaires). Il avoue avoir contracté jusqu'à quarante crédits (la caisse compte aujourd'hui 60 membres) et, s'il a procédé ainsi pendant huit cycles, il a cessé de le faire en 2003.

Tout au long de notre entretien pendant lequel il a fait preuve d'une grande franchise, ce membre atypique a insisté à plusieurs reprises sur les retombées bénéfiques de sa réussite économique sur le village de Zokhua : c'est lui qui a facilité la construction du barrage hydroélectrique qui alimente le village en électricité, qui a permis la construction d'une nouvelle église, qui participe aujourd'hui, plus que sa part, à la construction d'une nouvelle école. Que ce soit par son camion qu'il met à disposition gratuite du village et qui sauve des vies en cas de problèmes de santé, par ses relations qui expliquent sans doute qu'autant de structures associatives et gouvernementales se concentrent sur ce petit village, ou par ses activités économiques qui lui permettent d'embaucher une quarantaine de villageois, son influence sur la destinée du village est déterminante. Les villageois ne s'y trompent pas et il est évident qu'au moindre besoin, une grande partie des membres de la caisse accepterait sans hésiter de lui venir de nouveau en aide.

Dans notre échantillon, onze membres ont déclaré avoir organisé un faux groupe, cinq autres cas ont été décelés après entretien et, à chaque fois que nous les interrogions explicitement sur le phénomène, les dirigeants concédaient qu'il en existait deux ou trois dans leurs caisses. À l'inverse, vingt membres ont déclaré avoir déjà confié un de leurs crédits à un autre membre, quatre cas supplémentaires ont paru manifestes mais non avoués, et six autres personnes ont déclaré avoir été approchées par un gros emprunteur mais avoir refusé. Enfin, dix membres ont au moins une fois organisé un faux groupe et confié leur crédit à un autre membre.

Parmi les cinq familles interrogées à Conghte (dernière caisse ouverte par l'IMF), deux n'avaient pas perçu leur crédit et déclaraient l'avoir « confié » au président de la caisse. Les détournements de l'objet du crédit ne sont donc pas l'apanage des caisses les plus anciennes. Néanmoins si on limite notre échantillon aux personnes qui ont contracté au moins deux crédits, soit 101 personnes, on constate que 35 % des membres ont été impliqués au moins une

fois dans un faux groupe, en tant qu'emprunteurs ou faux membres. Ce taux, obtenu uniquement sur les déclarations des personnes interrogées, est préoccupant et doit interpeller les agents de l'IMF.

II. MOBILITE SOCIALE

1. Relations claniques et relations de classes

Le partage codifié de la viande au sein même d'un patrilignage, et en dehors de celui-ci, dans les relations entretenues avec les alliés, l'a montré : les flux de richesse cautionnent les relations sociales lorsqu'ils ne déterminent pas celles-ci. Il convient toutefois ici de nuancer la proposition envisagée précédemment selon laquelle l'émergence de classes sociales est le produit du passage d'un flux vertical (chefs/villageois) à un flux horizontal des richesses (IMF/villageois). Par le passé, l'organisation sociale stratifiée des sous-groupes Chin montre en effet que le concept de catégories sociales était déterminant. L'analyse de Bareigts (1981 : 179) à propos des Lautu Chin selon laquelle « tout individu, homme ou femme, appartient à un clan et fait aussi partie d'une classe sociale », peut en effet être étendue à l'ensemble des sous-groupes Chin. Une distinction doit toutefois être faite entre l'appartenance à un statut social héréditaire et l'appartenance à une classe sociale qui s'acquiert. Dans la première catégorie, la hiérarchie entre chefs, nobles, roturiers et esclaves participe du même processus discursif que celui entre preneurs et donneurs de femmes ; dans la seconde catégorie, la hiérarchie ne vise plus la reproduction de statuts dans laquelle se reconnait la communauté villageoise, mais une mobilité sociale dont l'économie de marché est le moteur. Entre les deux, la frontière n'est pas totalement hermétique et toutes deux ont pour corollaire l'acquisition de prestige.

En se juxtaposant à une réciprocité verticale (pérennité des statuts) déterminant jusqu'alors les termes de l'échange, l'introduction d'un flux monétaire passa par une reformulation des termes de la hiérarchie sur un plan horizontal (mobilité sociale). La dynamique de l'échange ne s'exprime plus, ou plus seulement en termes de parenté et de statut social ; elle est désormais orientée prioritairement vers la concurrence et les intérêts de chacun. Si l'introduction de l'économie de marché – un processus dans lequel s'insère l'IMF – n'est pas à l'origine de la notion de classes sociales qui lui sont préexistantes dans la société Chin stratifiée s'il en est (clans de chefs, de roturiers, d'esclaves), la nature des classes sociales a en revanche été réinventée de fond en comble. Les contours des nouvelles catégories sociales sont encore imprécis malgré les tentatives de les classer. De même que les administrateurs coloniaux en quête d'interlocuteurs ont contribué à introduire dans la région la notion de catégories ethniques, les acteurs occidentaux du développement sont à l'origine du découpage en quatre catégories sociales afin de mieux cibler leurs actions. Lors de l'implantation du Pnud dans le Chin au milieu des années 1990, ses représentants ont ainsi distingué quatre catégories sociales désignées par des lettres de l'alphabet : A pour les riches, B pour la classe moyenne, C pour les pauvres et D pour les très pauvres.

Nous ne connaissons pas le détail des critères pris en compte pour établir ce découpage : la construction de cloisons en planches et la présence de toits en tôles ondulées plutôt que des traditionnels bardeaux furent de ceux-là. Dans ce contexte à caractère historique retraçant l'origine de la religion monothéiste Lai-Pian, la fin de la chefferie est associée à la convoitise et aux excès que suscitèrent très tôt les tôles ondulées ; elles y sont présentées comme le prétexte à s'opposer, en 1876, aux exactions du prince de Tedim (Anonyme, 2002 : 7). Si la valeur

civilisatrice et la modernité attribuées aux tôles ondulées ne semblent pas devoir être remises en cause, leur présence sur les toits des maisons comme critère de richesse doit être nuancée, sauf à reconnaître quelque 80 % de la population comme entrant dans la catégorie des riches ; sauf également à ignorer certains choix qui sont faits, tel ce villageois de Mangkheng qui ne restaure pas sa maison car il envisage depuis plusieurs années de partir avec sa famille s'installer dans les basses terres.

Plusieurs personnes interrogées connaissaient la distinction en quatre catégories introduites par les représentants du Pnud sans toujours toutefois s'y reconnaître. Non seulement le passage d'un niveau à l'autre de l'échelle sociale fut mis en avant à plusieurs reprises, mais qui plus est, la marge est assez lâche entre les membres censés appartenir à la classe moyenne et ceux se reconnaissant comme pauvres :

– Le témoignage du trésorier du comité de crédit de Gawng Mual est significatif de la dimension fluctuante des classes sociales : lui-même dit appartenir à B en temps normal mais il précise qu'il franchit l'échelon supérieur lorsqu'il revient du Mizoram après y avoir vendu des chèvres ; il ajoute que le commerce au Mizoram est le principal facteur d'enrichissement : quelqu'un qui rapporte 10 000 roupies grimpe provisoirement d'échelon, de D à C ou B.

– Deux des responsables du comité de crédit de Lungpi pensent quant à eux que les classes moyennes sont une catégorie fictive tant l'écart est important entre les riches et les pauvres, et au contraire très faible entre les pauvres et les très pauvres. Selon eux, l'un des critères déterminants pour distinguer les riches des pauvres réside dans l'offre et la demande de main-d'œuvre : selon ces mêmes informateurs, les catégories C et D constituent le réservoir de main-d'œuvre dans lequel va puiser la catégorie A. Sont généralement associés à cette dernière catégorie les propriétaires de jardins et de bétail.

– Une analyse similaire ressortit des propos du président du comité de crédit de Mangkheng. D'après lui, les représentants de la catégorie A sont propriétaires d'une maison, ont du bétail qu'ils utilisent pour leurs propres terrasses ou qu'ils louent, et leurs parcelles d'essarts sont les mieux exposées et bien alimentées en eau : il estime à dix le nombre de familles entrant dans cette catégorie sur les 120 maisons que totalise le village. Les catégories B et C sont à peu de chose près identiques : les premiers (environ 30 maisons) seraient propriétaires de bovins contrairement des seconds (environ 75 maisons), mais B et C auraient en commun d'être auto suffisants sur le plan alimentaire. Dans la catégorie D, il compte six maisons dont il identifie les habitants comme étant des personnes âgées ou souffrantes, des couples sans parents, des personnes seules ou encore des débiles légers. Les personnes faisant un emprunt IMF sont issues selon lui des catégories B et C, aucune des catégories A et D.

Si le découpage en quatre classes a sans doute sa raison d'être, le risque encouru est de figer les situations alors que la revendication ethnique et l'appartenance à telle ou telle classe sociale sont très flexibles. Si cette propension à la mobilité sociale tranche avec l'organisation sociale traditionnelle, il est en revanche remarquable de constater que les nouvelles élites sont pour la plupart issues d'un même stock sociologique.

2. « Yayaka » et comités de crédit : un même profil sociologique

Le comité central de l'IMF se compose d'un président, d'un trésorier et d'un secrétaire. Intermédiaires entre les groupes de garants et les responsables régionaux de l'IMF, ils sont souvent issus des rangs des deux autres instances décisionnelles au niveau du village que sont le comité Yayaka et les associations religieuses. Près d'un demi-siècle d'administration centrale et plus de cent ans d'histoire religieuse n'ont pas totalement fait disparaître le respect mêlé de crainte qui profite encore aux élites, et c'est de manière significative toujours dans ce vivier que sont

issus les membres du comité de crédit. Le mode électif des représentants locaux de l'IMF ne conduit pas plus au renouvellement du moule dont ils sont issus qu'il ne brise la discrimination sexuelle malgré, on le verra, une forte implication des femmes dans la pratique de l'emprunt. Les membres du Comité de Crédit sont des personnes considérées comme expérimentées plus qu'éduquées, ayant le plus souvent accumulé des responsabilités politiques ou religieuses. L'expérience est le critère déterminant dans l'élection du président, du trésorier et du secrétaire par les membres de la caisse. La place qu'ils tiennent dans la hiérarchie villageoise n'en est que plus ambiguë. Ce n'est généralement par parce qu'ils sont membres du comité de crédit qu'ils sont parfois invités aux réunions organisées par le Yayaka, mais parce qu'ils occupent ou ont occupé localement un poste à responsabilités. Le parcours de vie des trois membres du comité de crédit de Lungpi montre que le passage à un poste à responsabilités au sein d'une congrégation religieuse est, aux côtés des responsabilités administratives, quasiment obligatoire. À certains égards, l'IMF reproduit la hiérarchie en place.

Notice biographique des membres du comité de crédit de Lungpi

Le Président (baptiste, 47ans)

Lorsqu'il arriva à Lungpi en 1978, il n'y avait qu'une trentaine de maisons – contre une centaine actuellement – auxquelles doivent s'ajouter les dix logements des employés administratifs. Sa jeunesse fut marquée sous le signe des activités chrétiennes, en tant que membre du « groupe social » (*nunghpung*), « membre d'un groupe de prières » organisé par les femmes, et leader du groupe de jeunes chrétiens. Il est actuellement Président de l'Église (*Church Chairman*) et responsable d'un bloc de dix maisons. Cinq ans durant, de 1988 à 1993, et donc dans la période suivant l'installation de l'administration du SLORC (*State Law and Order Restoration Council*), il fut Président du village. L'emprunt est fait en son nom propre.

Le Secrétaire (Assemblée de Dieu, 48 ans)

Longtemps responsable du groupe des jeunes à Varkhom, son village d'origine, il partit s'installer à Lungpi en 1997 dans le cadre d'un projet de développement religieux. Sa famille – neuf enfants en vie sur onze au total – le rejoignit un an plus tard, après qu'il eut fait l'acquisition d'un *lopil* de terre et d'un terrain où construire sa maison. Bien qu'il soit laïc, il est le fondateur de l'Église de la congrégation *Assembly of God* et responsables de la conversion des six familles du village. Celles-ci sont sans lien de parenté avec sa propre famille et les conversions se firent « sans avoir recours à des présents », précise-t-il. Ses supérieurs hiérarchiques du proche diocèse de Falam envoyèrent en support un pasteur et évangéliste. Il est toujours président de l'Église (*Church Chairman*) et est membre du comité du Téléphone, une officine de première importance dans le réseau vers la Malaisie. L'emprunt est fait en son nom propre.

Le Trésorier (baptiste, 39 ans)

La mort du père et les difficultés économiques croissantes sont à l'origine du départ des sept enfants et de leur mère. Originaires du district de Kantlang, la famille est arrivée à Lungpi dans le district de Falam en 1968 ; il n'avait alors que trois ans. En tant que directeur du *Myanmar Agriculture Farm*, un proche parent obtenait pour la jeune veuve un contrat de travailleur permanent ainsi qu'un logement administratif où ils vécurent jusqu'en 1990. Après des études à la ville voisine de Falam, il partit au Mizoram où il travailla deux années de suite comme scieur de long. De retour à Lungpi en 1993, il défricha sept acres de forêt (voir ci-dessus), s'essaye dans l'élevage de porcs et de chèvres avec l'aide l'Institut de Microfinance ainsi que dans l'exploitation agricole d'un « jardin d'hiver ». Longtemps responsable des groupes de jeunes de l'Église baptiste, il est actuellement président de l'Église. Il est membre du comité du Télé-

phone et vice-secrétaire de l'association de professeurs et de parents d'élèves. Il fut président par intérim du comité central durant six mois avant d'en devenir le trésorier. L'emprunt est fait en son nom propre.

3. Classes supérieures et classes inférieures : les auto-exclus de l'IMF

Dans l'État Chin, la mobilité sociale a généralement pour corollaire la mobilité géographique. Pour des raisons contraires, deux catégories de personnes sont sensibles aux mouvements de migration : les plus riches qui partent investir en ville et si possible dans les basses terres rizicoles et commerçantes, et les plus pauvres qui vont dans les centres urbains proposer leur force de travail. Le parcours de ces deux extrêmes se retrouve dans le désintérêt dont ils font preuve à l'égard de l'emprunt IMF : les plus riches de façon un peu condescendante vis-à-vis des faibles montants proposés, et les seconds de façon craintive vis-à-vis des risques d'endettement. Ni les uns ni les autres ne portent de jugement négatif à l'égard du système ; ils s'en tiennent simplement à l'écart et ceux-là sont assez peu sensibles au va-et-vient de l'ascenseur social.

3.1 Les plus favorisés

Rentiers, anciens fonctionnaires, pasteurs, gros commerçants reconnus et légaux, ceux-là sont à l'abri. Bien que se tenant à l'écart de ces notables établis pour la plupart en ville, les gros éleveurs émergent au sein de cette catégorie des plus riches : qu'il s'agisse d'élevages de chevaux et de mules pour les réseaux transfrontaliers, ou d'élevages plus sédentaires de mithans pour la viande et de bêtes de trait pour les labours dans les terrasses, les territoires que ces éleveurs professionnels investissent sont le village et la forêt. L'entrelacs des sentiers ne conduit pas seulement aux parcelles cultivées. La connaissance de ce réseau est le privilège de quelques audacieux engagés dans le commerce transfrontalier.

L'importance des élevages de chevaux et de mules croît au fur et à mesure que l'on se rapproche du Mizoram indien. Sur les 370 maisons que compte le village de Saizang, dans la région de Tedim, 60 possèdent entre un et trois chevaux ; seules deux familles possèdent plus de dix chevaux : l'une en élève une vingtaine, une autre plus de quatre-vingts. Nous avons rencontré cette dernière famille. L'activité n'est pas le fruit d'une tradition familiale, mais la résultante d'un parcours individuel et de rencontres opportunes. Le maître de maison possède toujours trois acres de brûlis qu'il laisse provisoirement en jachères. Son attention est toute entière tournée vers l'élevage et le réseau caravanier. Lorsqu'il décida en 1984 de se spécialiser dans l'élevage, son père – ancien militaire dans l'armée birmane et chamane converti au catholicisme en 1976 faute de clientèle – n'avait que trois chevaux, comme la plupart des villageois. Il acheta huit autres chevaux, puis d'autres encore les années suivantes. Outre trente et une vaches et quatre porcelets, le cheptel compte aujourd'hui quatre-vingt-trois mules et chevaux. Il pense désormais réduire peu à peu la taille du troupeau, concurrence du trafic routier et risques policiers obligent. Chaque caravane vers le Mizoram compte au maximum une quinzaine de bêtes conduites par trois employés ; les bêtes ne peuvent supporter plus de deux trajets par mois. Étant donné la chute de la valeur du kyat par rapport à la roupie, la caravane transporte vers le Mizoram des produits manufacturés – achetés à Kale en fonction de la demande côté indien – et revient à vide côté birman.

La région de Tedim n'est qu'à trois jours de marche aller-retour de l'Inde. Hakha qui en est plus éloignée compte pourtant plusieurs caravaniers, démontrant s'il le fallait l'importance du réseau d'échanges informels entre les deux pays. Pour la plupart concentrées dans la vielle ville, environ 200 maisons sont propriétaires de chevaux. Les enquêtes furent effectuées auprès d'une seule famille engagée depuis plusieurs générations dans l'élevage. Le grand-père de no-

tre informateur possédait trente chevaux ; la famille n'en compte plus aujourd'hui que quinze, un maximum disent-ils aujourd'hui. Les bêtes sont rentrées chaque soir dans l'écurie, à l'exception des jours suivant un retour : les bêtes paissent alors dans la forêt. La paille est donnée gratuitement par les fermiers ; le maïs est en partie acheté, en partie produit par eux-mêmes. La famille possède trois acres de terres sur un ancien brûlis transformé en culture permanente, ainsi qu'un étang pour le commerce de poissons, mais l'élevage et la conduite de caravanes vers le Mizoram constituent les principales activités. N'étant pas eux-mêmes commerçants de produits manufacturés, ils louent parfois leurs chevaux à raison de 10 000 à 13 000 kyats par bête et par trajet en fonction de la distance parcourue ; les « *traders* » sont pour la plupart originaires de Hakha, certains de Kale et de Hkangang. Toutefois, la vente des chevaux est l'objet même du réseau caravanier. Le voyage aller-retour dure une quinzaine de jours, et le rythme de deux expéditions par mois est un maximum. Plusieurs propriétaires de chevaux se réunissent pour former une caravane qu'ils conduisent eux-mêmes accompagnés d'un employé. Le nombre varie en fonction de l'importance de la cargaison qui leur a été confiée. Lors du dernier trajet, la famille convoya huit de ses chevaux sur les vingt-deux que comptait au total la caravane, soit trois familles. Le trajet fut long et périlleux. En 1989, dix bêtes tombèrent dans un ravin, et il arrive parfois que certaines se noient lors du franchissement à la nage de la rivière Manipur. La perte est alors très importante. En tant que chrétiens, ils disent ne faire aucun rituel pour s'assurer la protection des esprits. Leur plus grand souci est d'éviter à l'aller comme au retour les contrôles douaniers.

L'importance du gros élevage est sensiblement égale d'un village à l'autre. Sur les 115 maisons que compte le village de Loklung, soixante familles possèdent des bovins, vingt d'entre elles ont environ cinq bestiaux tandis que trois familles seulement possèdent chacune plus de vingt têtes de bétail ; ces dernières louent leurs bêtes lors des labours des parcelles inondées, pour le transport du bois ou encore pour la vente du lait aux habitants de Hakha d'origine indienne, ou plus exceptionnellement les vendent pour la viande. Sauf exception, la plupart des maisons possède trois ou quatre vaches. Le critère ne suffit pas à lui seul pour déterminer la classe sociale. En revanche, les propriétaires de quelques têtes de bétail et de quelques acres de terrasses sont répartis entre la classe moyenne et la classe supérieure. L'équilibre est instable, non seulement parce que le retard de la mousson peut amener à réduire considérablement la superficie des terres mises en culture, mais encore parce que la fragilité des buffles d'eau peut anéantir tous les efforts. Après le décès de ses deux bêtes de trait, un villageois de Loklung fut contraint de louer un attelage pour labourer ses deux acres. Le paiement peut se faire en force de travail (il en coûtera trois semaines de labeur au service du propriétaire des bêtes) ou en argent à raison de 15 000 kyats la semaine. Il ne réitéra pas l'expérience les années suivantes : ce n'est pas tant le coût de location des buffles qui le poussa à laisser pour la troisième année consécutive ses rizières en friches, que l'absence d'eau sur son terrain. Il se rabattit sur son essart d'une superficie d'une acre et tenta l'expérience de la pisciculture en faisant un emprunt.

3.2 Les plus défavorisés

En pays Chin, le passage de la pauvreté ordinaire à la richesse est possible bien qu'exceptionnel et provisoire le plus souvent. La fréquence du passage en sens inverse (du seuil de pauvreté compris entre les défavorisés et les plus défavorisés, c'est-à-dire de la classe moyenne aux miséreux) n'est sans doute pas beaucoup plus élevée, mais il est en revanche beaucoup plus difficile de s'en relever. Dans un milieu où la pauvreté est le lot commun, avoir la malaria ou être travailleur migrant fragilisent considérablement. La maladie et la solitude sont incompatibles avec la recherche d'un emploi au Mizoram et déconnectent des réseaux sociaux sur lesquels repose l'entraide.

Un couple de migrants établi à Lungpi, à quelques miles de Falam, est représentatif de la solitude à laquelle conduisent les migrations hors de la solidarité clanique ou familiale. Elles sont pour la plupart dues à des raisons économiques, ou parfois comme dans le témoignage qui suit, à des raisons de prosélytisme. L'homme a officié comme pasteur de la congrégation *Believers Church of Jesus Christ* pendant neuf ans. Tous les trois ans il changeait de lieu de résidence.

En 2001, lorsqu'il établit sa famille à Lungpi, il construisit lui-même la petite maison avec un rebus de briques, se faisant aider par des villageois pour la toiture moyennant finances. Le couple et les quatre enfants en bas âge partageaient la pièce unique. Mariées à des policiers birmans, les deux filles aînées ont suivi leur mari dans l'État d'Arakan et dans le Sud de l'État Chin ; leur salaire mensuel de 8 000 kyats (environ 8 dollars) était insuffisant pour envoyer de l'argent. Trois années durant, le couple vécut du salaire de 4 900 kyats dont bénéficiait le père de famille en tant que pasteur. Invoquant « l'aide de Dieu », il s'enorgueillit du fait qu'il n'y avait alors que neuf maisons appartenant à cette congrégation, contre vingt actuellement. Bien qu'il ait dû démissionner de sa charge pastorale afin de subvenir aux besoins de leur famille, tous deux continuaient d'entretenir des rapports avec la petite communauté religieuse. C'est en tant que membres ordinaires de l'Église qu'ils se rendaient – à l'instar des autres congrégations – aux quatre offices dispensés durant la semaine : le mercredi soir, le samedi soir et les deux offices du dimanche.

En plus de l'emplacement prévu pour ériger leur maison, ils reçurent également du responsable du village un *lopil* de terre limitrophe d'environ une demi-acre. Ils y plantèrent du maïs ; la femme s'en s'occupait seule lorsque son mari partait, une fois l'an, au Mizoram pour une durée de trois mois : la partie non dépensée des quelque 50 000 ou 60 000 kyats qu'il gagnait comme travailleur manuel servait principalement à rembourser le coût des sacs de riz achetés durant son absence. Dans la mesure du possible, ils partaient tous deux chaque mois dans les montagnes afin de faire du charbon de bois ; c'était leur ressource principale, plus par la régularité que par le montant : il faut deux semaines – le délai peut s'étendre pendant la saison des pluies – pour produire dix sacs de charbon de bois vendus 600 kyats pièce (moins d'un dollar). Ils tentèrent récemment de mettre en valeur deux acres de brûlis qui leur furent également octroyés mais, faute d'avoir construit une enceinte protectrice, les plants de maïs, de millet et de "*pigeon pea"* furent saccagés par un troupeau. Pour deux seaux d'arachides empruntés, l'équivalent de trois à quatre seaux doit être rendu ; la destruction des plantations contribua à l'endettement de la famille. De plus, sans le maïs nécessaire à l'alimentation des bestiaux, ils ne pouvaient se lancer dans un élevage de porcs ; ils y avaient pensé, mais abandonnèrent définitivement l'idée après avoir essuyé un refus lorsqu'ils cherchèrent à emprunter de l'argent auprès de leurs voisins : « cela aurait sans doute été différent si nous avions de la famille à Lungpi ».

Ayant par la suite intégré un « groupe de garants », ils empruntèrent de l'argent à l'institution de microfinance : 19 000 kyats la première année et 26 000 kyats la seconde année. Ces sommes étant insuffisantes pour l'achat de porcelets, ils achetèrent des poulets, mais 25 d'entre eux moururent en même temps. « Nous avions autrefois l'habitude d'élever des poulets, ce n'est pas de notre faute si l'élevage fut atteint, d'ailleurs plusieurs autres maisons furent touchées de la même façon », ce que confirmèrent d'autres villageois. Fragilisés par cet échec, ils commencèrent à douter de leur capacité à rembourser chaque mois les intérêts et arrêtèrent là l'expérience. Blessé au ventre à la suite d'un accident, le mari ne put plus faire de travail physique. Le couple est désormais dépendant de l'assistance sociale mise en place par la collectivité villageoise qui subvient depuis lors gratuitement aux besoins de la maisonnée. Les raisons religieuses expliquent que le couple se soit implanté à Lungpi sans être accompagné d'autres membres de la famille ; si l'état de pauvreté tenait, à l'origine, à un choix idéologique, les difficultés économiques et sociales auxquelles ils sont désormais confrontés sont en partie dues au

fait qu'ils sont des migrants ne bénéficiant pas d'un support familial d'accueil. Ils se sentent acculés : « d'un côté l'interruption de leur propre chef du recours à l'emprunt IMF nous précipiterait un peu plus dans la misère, tandis que de l'autre l'impossibilité à rembourser des dettes contribuerait à nous enfoncer un peu plus ».

Le recours à l'emprunt est parfois un pis-aller, une sorte de fuite en avant. Ainsi cette famille de Chunchung qui vient de faire un emprunt de 78 000 kyats, le quatrième au total, le plus élevé également. Le couple est originaire du village et n'est donc pas isolé. Tous deux disposent d'une acre de brûlis sur laquelle sont plantés du maïs et du millet pendant trois années successives, après quoi ils passeront à une autre parcelle que leur désignera le Yayaka. C'est leur seul bien : ils n'ont ni terrasses ni jardins et leur porc a été vendu 40 000 kyats il y a un mois afin d'acheter des médicaments. C'est pour la même raison qu'ils vendirent il y a dix ans la demi-acre de terrasse qu'ils possédaient. Le mari souffre de la malaria qu'il a attrapée au Mizoram où il travaillait comme scieur de long, accompagnant également parfois les troupeaux de porcs vendus en Inde ; il est désormais alité. L'épouse travaille comme journalière dans le champ des autres ; son salaire varie entre 400 et 500 kyats par jour. Âgée de quatorze ans, la fille aînée peut désormais aider sa mère dans les champs et compléter les maigres rentrées d'argent. La seconde garde ses deux frères et deux sœurs plus jeunes. Sur les six enfants, seule une fille va à l'école, en deuxième année. Avec les 78 000 kyats, ils ont acheté un porcelet aussitôt revendu, et du gingembre dont le rendement est en principe supérieur, la somme restante – environ la moitié – étant réservée à la consommation et à l'achat de médicaments. Pour la première fois, ils ont des doutes sur leur aptitude à rembourser l'IMF. « Par la grâce de Dieu, j'espère pouvoir travailler et rembourser », conclut ce catholique.

Lorsque les familles les plus défavorisées ne se sont pas elles-mêmes auto-exclues de l'accès au crédit, les difficultés croissantes les y conduiront sans doute. Dans cette couche sociale, l'IMF peut aussi bien s'avérer ascenseur social qu'être vecteur de l'exclusion. D'un côté, la plupart des familles issues des milieux les plus défavorisés s'auto-excluent de l'emprunt par peur de l'endettement ; de l'autre, si l'IMF déclare avoir pour volonté de donner accès au crédit aux plus défavorisés, ces derniers occupent dans les faits une place marginale au sein du cycle de l'emprunt. La question est sans doute insoluble du fait que l'écart séparant les pauvres des plus pauvres parmi les pauvres relève respectivement du partenariat économique – l'accord d'un emprunt sur présentation d'un projet individuel – et de l'assistanat pur et simple lorsque le crédit est utilisé pour la consommation. Dans ces conditions, le risque est grand de fixer les plus défavorisés dans la précarité de leur situation, alors que l'idée même de classe sociale en milieu Chin s'avère précisément fluctuante et non figée. Le cas de femmes seules, on le verra, montre l'aptitude de certains à déjouer le cours du destin. Avant d'aller plus avant dans le rôle de l'IMF comme facteur de mobilité sociale, tentons de dresser le profil sociologique de la classe moyenne qui constitue, dans les faits, le cœur de cible de l'institution de microfinance.

4. La classe moyenne : réservoir de l'IMF

Nous avons débuté ce survol des classes sociales en procédant par élimination des catégories les plus favorisées et les plus défavorisées qui se situent aux marges de cette classe moyenne, c'est-à-dire les catégories extrêmes hautes et basses qui ont tendance à s'auto-exclure de l'IMF. Il est très difficile d'avancer un pourcentage fiable de leur représentativité, non seulement du fait de l'absence de recensements et d'enquêtes systématiques, mais également parce que ces extrêmes n'échappent pas à la mobilité sociale. Disons qu'ils représentent au maximum 20 % de la population totale.

Ce que nous appelons classe moyenne est donc la grande majorité. Présentée comme telle, cette catégorie de la population donne l'impression pour le moins réductrice d'être uniforme.

Certes les représentants de la classe moyenne sont pour la plupart des fermiers et des petits éleveurs, mais l'écart est grand entre ceux qui ont des jardins et ceux qui n'en ont pas, ceux qui ont diversifié leurs cultures et ceux qui pratiquent une quasi-monoculture, entre ceux qui possèdent deux ou trois têtes de bétail pour les labours et ceux qui doivent louer un attelage et, parmi ceux qui ont des terrasses, celles qui sont bien irriguées et proches et celles qui dépendent des pluies de mousson ; ou encore entre ceux qui ont ouvert un commerce, qui ont développé une activité artisanale ou qui sont journaliers. La propriété de terre ou de bétail n'est donc pas en soi un critère suffisant pour déterminer l'appartenance à cette catégorie que d'aucuns appellent « B ». De plus, cette classe moyenne est particulièrement sensible à la mobilité sociale et les B passent ponctuellement à A ou C.

À l'abri des petites crises, notamment grâce au réseau social que lui assure sa force de travail, cette classe moyenne a le goût du risque et peut parfois tout perdre. Le manque de diversification des cultures peut s'avérer catastrophique : c'est le cas des planteurs de choux de Mualbeem qui ne sont pas sûr de pouvoir écouler leur production ; ou bien le cas des éleveurs de porcs ou de poulets dont les bestiaux peuvent mourir avant même que le capital n'ait été remboursé, le paiement des intérêts mettant alors très tôt les emprunteurs en difficulté. Si les échecs existent, les "success stories" sont également patents ici et là : que l'on se souvienne de cet éleveur de porcs de Mangkheng qui est parti de rien et qui fait aujourd'hui figure de modèle. La diversification est la clé de la réussite de certains, dont le succès est le fruit d'un travail constant.

La spécialisation artisanale constitue une des clés de la réussite. Elle est rarement utilisée, et si l'on peut citer pour exemples les tisserandes de Nabual, les propriétaires de briqueteries de Laamzang ou encore les quelques familles qui ont investi dans une décortiqueuse à paddy, le fait reste exceptionnel et l'IMF n'est pas incitative en la matière. La culture du colza connaît depuis quelque temps un développement important ; il est remarquable de constater qu'aucun des producteurs n'a investi dans une presse à huile : tous vont vendre leurs graines en ville où ils achètent les bouteilles d'huile au prix fort. La transformation de la matière première et la distribution des produits dérivés ou manufacturés n'ont, paradoxalement, pas accompagné la tendance générale d'une ouverture à l'économie de marché. Or, la transformation, même *à minima*, est un processus central du développement.

La pisciculture figure également parmi les activités en pleine expansion, mais là encore le risque ne réside pas nécessairement là où il est attendu : c'est le non-investissement en infrastructures qui peut coûter cher. Deux catégories de pisciculteurs sont à distinguer : les professionnels et les occasionnels. À l'instar des éleveurs de chevaux, les rares familles à s'être spécialisées dans l'élevage intensif de poissons, avec une infrastructure complexe et coûteuse de bassins superposés, ne sont pas demandeurs de crédit. Ces familles sont marginales sur le plan numérique : nous n'avons rencontré que deux gros élevages à Sakta et à Hniarlawn dans la région de Hakha. En revanche, la plupart des propriétaires de terrasses bien inondées élèvent des poissons dans les rizières ; comme pour l'élevage de porcs, la part incontrôlable de risques est importante : en cas de pluies intempestives et de débordements, les eaux entraînent avec elles les poissons. Plusieurs de ces familles sont clientes de l'IMF.

III. DE LA PLACE DES FEMMES : UNE IMPORTANCE SOUS-VALORISEE

1. La parenté, pivot de l'organisation sociale

L'appartenance religieuse l'emporte désormais sur la filiation unilatérale. Celle-ci subit des aménagements en conséquence. L'organisation clanique patrilinéaire – à laquelle sont associées la transmission des biens et des statuts et la patri-localité – est consubstantielle à la dynamique relationnelle en vertu de laquelle un rapport hiérarchique s'instaure entre groupes donneurs et groupes preneurs de femmes. Or, on a vu comment le prix de la fiancée (la dot) avait tendance à devenir inférieur au prix versé par le patrilignage de la femme ; l'apparente incohérence structurelle à laquelle conduit ce « bricolage » montre la résistance et la flexibilité au changement des règles sociales dans l'inconscient collectif incapable de rompre avec les termes de références claniques. Malgré tout, l'échange de femmes et l'interdit concernant le mariage avec une femme de son patrilignage– avec tout ce qui en découle en termes d'échanges de biens rituels et de distribution codifiée de nourriture – restent le pivot de l'organisation sociale.

Le système de filiation unilinéaire est indissociable d'un ensemble de règles sociales telles que, par exemple, l'héritage au profit tantôt du fils aîné tantôt du fils cadet ou encore la division sexuelle du travail. À notre connaissance, la division sexuelle du travail n'a jusqu'alors fait l'objet d'aucune remise en cause. Le statut des femmes n'est pourtant pas plus figé que toute autre sphère du social. L'activisme de certaines d'entre elles dans les activités économiques et leur implication dans l'IMF ne marquent sans doute pas la rupture que l'on serait au premier abord tenté de leur voir attribuer. Le développement des rizières et des jardins n'a pas entraîné en ce domaine de bouleversements majeurs en ce qui concerne la division sexuelle du travail. Les hommes ont la responsabilité du défrichage, de l'abattage et de la mise à feu des essarts, et ce sont également les hommes qui s'occupent des labours sur les parcelles irriguées. Les femmes remontent les pentes des essarts pour les semis dans les poquets : une main tenant le bâton à fouir et l'autre une poignée de graines, et ce sont également les femmes qui s'occupent des semis et du repiquage sur les terrasses.

La diversification des types de culture s'est vraisemblablement accompagnée d'un développement d'une main-d'œuvre qui n'est pas identique aux critères habituellement retenus pour la constitution des groupes d'entraide ou de solidarité. Issus du plus bas de l'échelle sociale – mais pas exclusivement –, les journaliers constituent de nos jours une force de travail déterminante. Les opérations de nettoyage des parcelles sont généralement effectuées par les femmes, mais il n'est plus rare de voir dans les jardins et sur les essarts des hommes désœuvrés, généralement des adolescents. La prudence est nécessaire sur les changements : le labour à la houe pour les plants de pommes de terre est fréquemment effectué par des femmes, mais il est très difficile d'affirmer si cela est plus ou moins fréquent qu'autrefois, et par rapport à quel autrefois ?

À l'inverse, nous avons vu à maintes reprises des hommes prendre le mortier, mais jamais en binôme comme sont habituées à le faire les femmes.

En aucune manière les femmes n'ont été exclues des travaux les plus physiquement éprouvants ; néanmoins la division sexuelle du travail s'avère aussi souple et malléable que la hiérarchie des groupes donneurs et des groupes preneurs de femmes. Les changements politiques, économiques et religieux ont bouleversé les repères que sont les réseaux d'échanges et la dynamique communautaire autour de la parenté, mais ils n'y ont jamais mis véritablement un terme. Rien n'est figé, sauf peut-être cette façon sexuée de porter les charges – bois coupés ou

produits de la récolte – par les hommes et par les femmes : les premiers maintiennent le panier à l'aide d'un fléau en bois porté sur les épaules, détouré à hauteur du cou, avec les mains sur la poitrine, tandis que les secondes se servent d'un bandeau frontal avec les mains de chaque côté à hauteur du cou. Dans ses implications sociologiques, la pérennité des deux techniques de portage contribue à faire sens en termes d'indistinction et de distinction des sexes.

L'introduction ces vingt dernières années d'un salaire en kyats a favorisé une sorte de désexualisation de la répartition des tâches : hommes et femmes ont tendance à effectuer les travaux similaires autrefois attribuées de façon préférentielle aux hommes plutôt qu'aux femmes et réciproquement. Et pourtant, à efforts comparables, la rétribution des tâches varie selon que l'on est un homme ou une femme. Trois systèmes de salaires coexistent encore : le paiement en nature (sacs de riz), le paiement en force de travail (remboursement d'une dette) et le paiement en argent. Dans ce dernier cas, le traitement des hommes et des femmes n'est pas exactement identique : à travail égal de nettoyage d'une rizière, un homme est payé entre 600 et 1 000 kyats et une femme entre 500 kyats et 700 kyats ; un écart de salaire plus important s'observe pour le travail de réparation des routes, une activité importante qui n'est pas réduite aux plus démunis.

Le statut des femmes n'a fait l'objet d'aucune tentative de revalorisation concertée, y compris par les intéressées elles-mêmes ; toutes les femmes interrogées font état de leur surprise, non pas du fait que la présence des femmes est exceptionnelle aux comités de crédit comparativement aux groupes de garants, mais du seul fait de poser la question. Le changement qui se profile malgré tout depuis quelques décennies n'est donc pas le fruit d'une discussion globale sur le statut des femmes dans la société Chin. Le christianisme constitue le facteur essentiel de changement en ce domaine. Les organisations de femmes ont un pouvoir déterminant : parmi leurs responsabilités, elles organisent les heures de catéchisme, une activité que d'aucuns jugeront accessoire mais qui, en termes d'influence politique et de maîtrise de l'éducation, s'avère décisive.

Ajoutons que les instituteurs sont pour la plupart des institutrices, et que celles-ci ont à un moment ou un autre de leur vie été membres du tout puissant comité des Femmes. Ce sont en général les femmes également qui gèrent le paiement de l'impôt sur le dixième et qui régulent les séances de prières organisées à tour de rôle chez les uns et chez les autres. À Tual Zang dans la région de Tedim, à Mangkheng dans la région de Falam, ou encore à Sakta et à Surkhua dans la région de Hakha, les pasteurs sont des femmes. L'Église ne confine donc pas les femmes à un rôle subalterne, à cette réserve près, de taille, que les décideurs au sommet de la hiérarchie chrétienne sont dans tous les cas des hommes.

Un constat similaire peut être fait au sein des structures villageoises de l'IMF. À tous les niveaux, la réponse est sensiblement la même : les prises de décision ne sont pas du domaine des femmes. Et pourtant, elles sont extrêmement impliquées dans le processus d'emprunt : prises de décision en l'absence du mari, nature du projet, gestion de l'emprunt et remboursement des intérêts et du capital, l'implication des femmes tout au long de la chaîne de l'emprunt est général, mais leur « manque d'autorité » – l'argument est récurrent chez les femmes comme chez les hommes – pour trancher les cas litigieux les écarte du pouvoir.

2. L'implication féminine dans l'IMF : des chiffres trompeurs ?

L'implication des femmes au sein des groupes d'emprunts marque-t-elle une évolution sociologique majeure ? Le rapport hommes/femmes au sein de l'IMF montre que la parité se profile. C'est le cas en particulier de leur présence au sein des groupes de garants. Un tableau fourni par la direction de l'IMF distingue village par village – 3749 au total – dans les trois régions

concernées de Falam, de Tedim et de Hakha le genre des membres. L'exercice de synthèse qui suit permet de faire état des proportions suivantes :

	Nombre de villages	Emprunteuses	Emprunteurs	Total	Proportion des femmes en %
Hakha	35	1132	848	1980	57,17 %
Falam	21	506	657	1163	43,5 %
Tedim	9	291	315	606	48,01 %
Total	65	1929	1820	3749	51,45 %

L'implication des femmes est donc sensiblement égale dans les trois régions ; la raison pour laquelle la proportion est inférieure de quelques points à Falam s'explique sans doute par le fait que les réseaux transfrontaliers sont comparativement moins importants qu'à Hakha et à Tedim. L'absence fréquente et durable des hommes employés comme travailleurs saisonniers au Mizoram est incompatible avec la gestion de l'emprunt. Une grande disponibilité est en effet nécessaire pour engager un emprunt : le règlement interne à l'IMF stipule en particulier que les membres doivent être présents aux réunions organisées par le staff. Il arrive d'ailleurs assez fréquemment que la décision de prendre un emprunt se fasse en l'absence du mari et donc sous le nom de l'épouse.

D'un village à l'autre, l'implication des femmes dans le circuit de la microfinance est très variable : dans la même région de Falam, à Khuadar, seulement 9 femmes pour 41 hommes ont fait un emprunt sous leur nom ; faisant suite à des difficultés en passe d'être réglées, l'IMF n'est plus implantée à Mualbeem, mais ce village comptait la dernière année 27 femmes et 48 hommes tandis qu'à Tek Lui, dans la même région de Tedim, 43 femmes ont un emprunt sous leur nom contre 15 hommes seulement : ceci pouvant expliquer cela, Mualbeem est enclavé, au contraire de Tek Lui situé à proximité de Tedim.

L'implication importante des femmes au sein des Groupes de Garants (51,45 %) contraste avec une représentation quasi inexistante au sein des comités de crédit. La liste établie à notre demande pour la région de Hakha fait ainsi état de 6 femmes seulement pour 111 membres au total, soit une proportion de 5,4 % seulement. Le fait que six femmes occupent la fonction de trésorière, une fonction considérée de manière générale comme la plus prestigieuse comparée à celle de président ou de secrétaire, ne compense pas l'écart entre la parité hommes/femmes au niveau de la base et leur absence au niveau du pôle de décision que constitue un comité de crédit. Malgré l'absence d'un tel document pour les régions de Falam et de Tedim, les enquêtes laissent à penser que la présence des femmes au sein des comités de crédit de Falam et de Tedim est tout aussi marginale. À l'époque où les enquêtes ont été menées, il y avait dans la région de Hakha six femmes occupant ce niveau de responsabilité, toutes trésorières. Le tableau suivant montre que – à une exception près à Bualtak, et encore y a-t-il une quasi-parité des sexes – la présence d'une femme trésorière est attestée partout où les femmes sont numériquement supérieures au niveau des groupes de garants (l'astérisque indique les villages où une enquête a pu être menée) :

CC et GG / Villages	Femme trésorière au Comité de Crédit	Femmes au sein des Groupes de Garants	Hommes au sein des Groupes de Garants
*Nabual	1	37	19
*Hniarlawn	1	60	39
Bualtak	1	22	25
Nipi	1	20	12

*Loklung	1	32	9
Buanlung	1	55	18

Entre les membres des comités de crédit qui se disent prêts à voir une femme leur succéder et ceux qui n'y songent même pas, y compris parmi les représentants de l'IMF, il semble que les changements aient en ce domaine comme en d'autres leurs propres limites. Sans doute faut-il y voir la combinaison de facteurs structurels à l'organisation sociale Chin et de facteurs liés au système pyramidal mis en place par l'administration birmane. L'étude de rituels bouddhiques montre en effet que le pouvoir central occupe la place virile dirigeante et le peuple celui de la féminité obéissante maintenue à l'écart des autorités birmanes. Le processus déborde en l'occurrence le monde strictement bouddhique où la majorité, à tout le moins la parité, qui se dégage des données chiffrées n'est pas suivie d'effets sur le plan institutionnel.

3. Le cas des femmes seules

Le dynamisme des femmes en matière économique et en gestion de l'emprunt n'a cessé d'être souligné. Les études de cas portant sur les parcours de vie ont mis en avant la question des femmes seules, soit à la suite d'un divorce, soit parce qu'elles sont veuves. À ce tournant de leur vie, certaines s'enfoncent un peu plus dans le désarroi, la misère et la dépendance, quand d'autres au contraire y dévoilent leur capacité à rebondir, comme si l'occasion leur était donnée de s'émanciper de cette chape sociologique qui fait que les femmes n'ont de toute façon pas accès aux responsabilités.

Au village de Gawnmual, une jeune veuve dut assurer seule son avenir immédiat après le décès de son mari trois ans plus tôt, emporté par la malaria. Elle vivait jusqu'alors dans la maison de ses beaux-parents. Selon ses dires, son mari étant le quatrième, le frère aîné de celui-ci bénéficia de la préséance en la contraignant à trouver un autre domicile ; l'écart d'âge entre son fils aîné et la fillette qu'elle mit au monde récemment laisse à penser que d'autres raisons – la question fut éludée d'un tour de rire – justifièrent ce déménagement. Un membre de sa propre famille mit à sa disposition une maisonnette qu'elle prévoit d'acquérir pour un montant de 50 000 kyats. Elle y a ouvert un petit commerce – de bougies, d'huile, de savons, de cigares, etc. – dont elle s'occupe elle-même matin et soir ; bénéfice net : 500 kyats par jour, soit environ 30 000 kyats par mois. Dans la journée, elle part entretenir sa parcelle d'une superficie d'une acre, un ancien brûlis sur lequel elle cultive des pois et du maïs ; elle envisage d'ici six ou sept ans de faire appel à une main-d'œuvre extérieure pour s'en occuper. Parallèlement, elle fit appel à l'Institution de Microfinance pour la troisième année consécutive. La première fois, les deux porcelets achetés 8 000 kyats furent vendus 30 000 kyats chacun ; avec la vente du premier elle remboursa l'emprunt, tandis que le bénéfice fait sur le second lui permit d'acheter d'autres porcelets dont elle confia l'élevage à sa mère ; les deux femmes se partagèrent le bénéfice. La jeune veuve réitéra l'année suivante la même opération : avec les 26 000 kyats empruntés, elle acheta pour 20 000 kyats deux porcelets, la somme restante étant consacrée pour l'essentiel à leur alimentation ; les deux bêtes furent revendues 70 000 kyats une fois adultes. Pour le troisième emprunt, elle fit appel à « l'emprunt spécial » d'un montant de 78 000 kyats. Ajoutée aux bénéfices qu'elle engrangea les années précédentes, cette somme lui permit d'investir dans le commerce de chèvres vers le Mizoram ; elle estime avoir au total investi la somme de 100 000 kyats pour l'achat de douze chèvres. En six mois, elle a pu organiser quatre allers-retours, partageant à parts égales le profit de la vente avec les autres propriétaires de chèvres chargés de conduire le troupeau jusqu'en Inde ; ceux-ci n'ont aucun rapport avec les membres du groupe d'emprunt auquel elle appartient.

Le succès est également patent chez cette veuve de Nabual dans la région de Hakha. Contrairement à ce que l'on pourrait penser au prime-abord, étant donné l'importance sociologique

des motifs dans les vêtements drapés d'autrefois, le tissage en tant qu'activité de rendement ne s'est développé que très récemment à partir des années 1990, lorsque certains missionnaires chrétiens s'activèrent à la réinvention des traditions. C'est à une veuve que Nabual doit sa réputation récente de village de tisserands. À la mort de son mari, il y a treize ans, l'une de nos informatrices fut privée des ressources que procurait à sa famille le commerce vers le Mizoram. La parcelle de brûlis dont elle disposait n'était pas suffisante pour assurer un repas à son garçon et à sa fille – mariée depuis lors –, à sa sœur cadette et à sa mère qu'elle héberge également dans sa maison. Le petit jardin potager mitoyen à sa maison produit, outre les légumes nécessaires à la consommation de la famille, des bananiers dont les fruits sont destinés à la vente. Elle possède également une demi-acre de terrasse dont une partie seulement est mise en culture, lui procurant bon an mal an entre 10 et 25 *tin* de riz blanchi chaque année, l'équivalent de trois et huit sacs de riz, soit de quoi subvenir aux besoins en riz pour six mois au grand maximum ; les semis et le repiquage sont effectués par ses soins, tandis qu'elle a recours à de la main-d'œuvre pour les labours. Devenue veuve et privée de l'essentiel des ressources, elle fit front. En compagnie de trois proches, elle décida de suivre une formation auprès d'une vielle femme de Hakha. Le tissage devint vite sa principale source de revenus. Mais tandis que la production suivait au début le rythme ponctuel des commandes, elle passait le plus clair de son temps à tisser et vendait ses vêtements à Hakha, non plus à des particuliers mais à des magasins. La technique de tissage reste traditionnelle ; le métier est à un rang de lisse, selon la classification de Leroi-Gourhan, avec sangle attachée à la taille pour tendre la chaîne. Le rendement est faible : une jupe de femme demande vingt jours, mais le prix de vente est de 35 000 kyats, l'équivalent de trois sacs de riz blanchi, un peu moins si l'on déduit les 8 000 kyats nécessaires à l'achat des fils de coton ! On comprend que les quatre femmes firent école : depuis cinq ans, le tissage est devenu l'activité dominante de Nabual.

L'IMF contribua au succès de la tisserande. Elle fit un premier emprunt dans les années qui suivirent le décès de son mari. Le montant était de 5 000 kyats avec lesquels elle acheta du coton. Elle en est à son septième emprunt, le plus élevé également, un "*Special Loan*" d'un montant de 64 000 kyats. Elle répartit cette somme entre l'achat d'un porcelet (15 000 kyats), l'achat de maïs pour nourrir le porcelet (34 000 kyats environ) et l'achat de fils de coton (15 000 kyats). Elle pense vendre le porc 50 000 kyats et faire 20 000 kyats de profit avec la vente des deux ou trois vêtements. Lorsqu'elle n'arrive pas immédiatement à écouler les vêtements qu'elle a tissés, le crédit et en saison la vente des bananes lui permettent de faire la jonction. Selon elle, l'IMF fut pour elle une aide décisive après le décès de son mari. D'année en année, le succès semble se confirmer. Il y a quatre ans, elle dépensa 100 000 kyats pour couvrir sa maison de tôles ondulées et acheta l'an passé une nouvelle maison pour 60 000 kyats. Cette entrepreneuse n'en reste pas moins lucide. Faisant suite à des ennuis de santé, elle a dû emprunter 30 000 kyats à des amis ; si elle put rembourser la somme en cinq jours, ce ne fut pas avec l'aide des membres du groupe de garants qui déclarèrent eux-mêmes avoir des difficultés, mais grâce à la vente à moitié prix des vêtements qu'elle avait en stock.

Toutes les veuves ne maîtrisent pas leur vie avec la même assurance. À Mangkheng, dans la région de Falam, un père de famille décéda de malaria en 2003, laissant derrière lui une femme à la santé précaire, avec un bras à demi paralysé, et six enfants ; l'aînée a 17 ans et le dernier 11 mois. Plus aucun ne va à l'école depuis la mort de leur père. Sa mort mit fin au revenu tiré de la réfection de la route Lungpi Falam. Sur les trois acres de brûlis sur lesquelles étaient plantés en alternance maïs, piments et paddy, seule une demi-acre est actuellement mise en culture. La veuve tenta dans un premier temps de contracter un emprunt troc, mais tous les villageois s'y refusèrent, exigeant le paiement d'un porc en espèces. Elle se tourna alors vers l'IMF et contracta deux emprunts : le profit généré par le premier permit essentiellement de payer les frais médicaux et des vêtements pour les enfants. Le deuxième emprunt fut un échec :

le porcelet est mort et le problème du remboursement commence à se poser. Le travail de sa fille permet pour l'instant de rembourser les intérêts.

Veuves ou célibataires, les femmes seules développent, par la force des choses, un esprit d'initiative plus important que du temps de leur vie en couple ; dégagées de leurs obligations sans avoir enfreint les codes sociaux, elles sont à la fois dans et hors la société ; libérées de toute pression, elles ont le privilège d'occuper un espace de liberté et de laisser libre cours à leurs initiatives sans être soumises au carcan de la pression sociale. Ce sont pour la plupart des femmes entrepreneuses. La réalisation d'un projet a les vertus d'un rituel initiatique : de la réussite de celui-ci dépend la faculté des femmes seules de réintégrer la société par le haut ; de ce point de vue, il n'est pas étonnant que le mythe de fondation du village de Mualbeem mette en scène une veuve, ni que ce soit à une femme seule que la religion lai-pian fait référence pour annoncer le grand tournant monothéiste en gestation. Un échec placera au contraire les veuves et les célibataires en marge de la société sans y être pour autant totalement exclues : elles rejoindront alors cette catégorie d'assistés où se retrouvent les plus défavorisés, les malades et les débiles légers.

La motivation dont la plupart font preuve mériterait sans doute que l'IMF accorde une attention particulière aux femmes seules ; la mise en place récemment d'un emprunt individuel montre qu'une opération ciblée n'est pas incompatible avec une politique globale du crédit. Le cas de Sunthla, dans la région de Falam, est à bien des égards extrêmement intéressant. Un vieux Sunthla, aujourd'hui disparu, se trouvait à mi-pente de la montagne : la maladie et les rendements de plus en plus faibles décidèrent les villageois pour les uns à s'exiler vers la plaine rizicole de Kale, pour les autres à déplacer leur maison un peu plus haut, dans ce qui constitue l'actuel Vieux Sunthla qui compte aujourd'hui 113 maisons. Ceux-là profitèrent des surfaces planes où se dressaient autrefois les maisons pour y aménager les jardins et les terrasses toujours en exploitation. Une seconde migration eut lieu en 1954 : seize familles quittèrent le Vieux Sunthla pour construire à quelques miles en amont le Nouveau Sunthla. Trois ans plus tard, il comptait une soixantaine de maisons, puis les départs se sont succédés, à raison de deux ou trois maisons chaque année. Lorsque la fumée des brûlis s'élève droit en suivant le versant de la montagne, c'est que la terre est bonne, mais lorsqu'elle s'échappe sur le côté il y a peu à attendre des brûlis : c'est ce qui se produisit au Nouveau Sunthla. Les villageois ne pouvant s'en remettre à la seule production des jardins firent le choix de s'exiler loin de là, vers Kale, dans les basses terres rizicoles. Ils vendirent pour la plupart leurs maisons aux gens de Falam qui les démontèrent et les reconstruisirent en ville. Le Nouveau Sunthla comptait encore une vingtaine de maisons il y a une dizaine d'années ; il n'en compte plus aujourd'hui que seize et une Église baptiste. Trois faits ont retenu notre attention :

1. Seules trois maisons sont habitées par des couples ; les autres maisons sont occupées par des femmes seules et leur progéniture. Sur seize maisons, une dizaine est occupée par des veuves et deux par des femmes divorcées. Le Nouveau Sunthla est donc un village de femmes seules ;

2. Des jardins en terrasses organisent le village ; les haies bien entretenues, l'abondance des arbres fruitiers et le soin des cultures contribuent au premier abord à lui donner son aspect cossu ;

3. L'IMF a quitté récemment les lieux du Nouveau Sunthla afin de se concentrer sur le Vieux Sunthla. Les femmes qui autrefois contractaient un emprunt n'ont pas renouvelé celui-ci l'année suivante, découragées de devoir faire quelque huit miles aller-retour uniquement pour se rendre aux réunions mensuelles ou rembourser chaque mois les intérêts. Plus aucune des femmes du Nouveau Sunthla n'est donc cliente de l'IMF.

Le temps manqua pour multiplier les enquêtes dans ce village. Notre hôtesse, une divorcée, ne s'occupe plus des brûlis depuis le départ de son mari. Elle concentre son activité à son jardin. Les récoltes se succèdent comme suit :

– choux-fleurs : plantation en février, récolte en juillet ;
– ail : plantation en novembre, récolte en avril ;
– maïs : plantation en mai, récolte en septembre ;
– tomates : plantation en novembre, récolte en juin et juillet.

Elle possède aussi quinze arbres fruitiers : orangers et citronniers ; la cueillette est effectuée en novembre/décembre.

Elle ne vend pas immédiatement le produit de chaque récolte, mais attend le dernier moment lorsque les prix sont au plus haut. Une commerçante du marché de Falam vient ici s'approvisionner de temps à autre, et elle n'a donc pas besoin de multiplier les déplacements.

À deux titres au moins les femmes seules devraient constituer un des cœurs de cible de l'IMF. D'une part parce qu'un certain nombre relève de la catégorie la plus défavorisée ; d'autre part parce que leur situation les incite à prendre des initiatives. En tout état de cause, la forte implication des femmes au sein de l'IMF pose la question de son impact dans un domaine qui n'est pas sa raison d'être, à savoir l'impact de l'IMF en termes idéologiques.

IV. L'IMPACT DE L'IMF EN TERMES IDEOLOGIQUES

La part idéologique de l'IMF s'observe principalement en quatre domaines : la priorité au système éducatif, le détachement des contraintes catégorielles, le développement de la parité homme/femme, l'introduction d'un mode électif. Le développement concomitant de ces quatre domaines participe d'une dynamique plus globale qu'est la mobilité sociale.

1. Le système éducatif

Le « Gret *Credit Program* » est affiché dans les officines et est rappelé en page 4 du livret réalisé à l'occasion du 10e anniversaire de l'IMF dans le Chin. Les quatre objectifs de développement économique et financier qui y sont présentés sont listés comme suit :

Les quatre objectifs de l'IMF

- To give access to savings and credit services to the families who cannot give guarantee for Banks / others loan;

- To increase the livelihood of the villagers, through the development of the income generation;

- To implement sustainable financial savings and credit aiming at a long-time development;

- To provide education on the management of economic activities and understanding of market economy.

L'éducation est d'une certaine manière comprise comme étant la clé du système mis en place par l'équipe IMF. Non seulement l'éducation occupe une place déterminante dans le système de microfinance mis en place, mais l'accès à l'éducation contribue à la prise de décision en faveur d'un emprunt. Parmi tous les entretiens effectués, la formation intellectuelle des enfants est une priorité. La prise de conscience est à attribuer à la christianisation dont le prosélytisme allait de pair avec le triptyque bâtir, éduquer et soigner. Ce n'est propre ni à l'État Chin ni à telle ou telle congrégation, le phénomène est général : les écoles, les tracteurs et les médicaments ont joué un rôle déterminant dans les conversions.

L'importance prise par l'éducation est aussi directement liée à l'introduction d'une économie de marché qui déborde le confinement relatif auquel conduit une organisation sociale fondée sur la filiation et la consanguinité. L'enrichissement que laisse espérer l'emprunt ne saurait être réduit à un enrichissement financier. On emprunte aussi pour permettre aux enfants de dépasser le stade de l'alphabétisation. Entre la volonté de placer ses enfants à l'école et la nécessité de les envoyer aux champs, une solution privilégiée consiste à envoyer à l'école une partie seulement de la progéniture.

Prenons pour exemple cette famille de Chunchung dont les parents font un emprunt pour la quatrième année consécutive ; ils disposent d'une acre de brûlis, d'une demi-acre de terrasse et n'ont pas de jardin. Lui part régulièrement couper du bois au Mizoram : deux mois de travail assurent à la famille 200 000 kyats (environ vingt fois le salaire d'un instituteur). Le mari étant souvent absent, c'est sous le nom de l'épouse qu'est enregistré l'emprunt. Il est utilisé chaque année pour l'élevage de porcelets, incluant outre l'achat des bestiaux, les sommes nécessaires l'élevage : achat des vitamines et du maïs (la rotation cette année de l'essart leur est favorable, et ils espèrent pouvoir planter du maïs sur l'hectare disponible). L'aîné des cinq enfants a 16 ans. Le couple a fait le choix de l'envoyer poursuivre sa formation scolaire à Hakha où il est actuellement au 8^{e} niveau ; le second ne va plus à l'école car il s'occupe de ses frères et sœurs plus jeunes. Dans le même village, un couple plus aisé d'éleveurs de mithans ne manifeste pas d'intérêt pour l'emprunt ; les parents ont fait le choix de pousser au maximum l'éducation de leurs enfants, et l'échec de l'aîné envoyé suivre son 8^{e} niveau à Kale dans les basses terres ne remet pas en cause leur détermination. On ne peut donc pas attribuer à la seule influence de l'emprunt le développement de la scolarisation des enfants : elle est une préoccupation très générale et, dans le cas des emprunteurs, une part du capital est généralement réservée à l'éducation.

2. Le détachement des contraintes catégorielles

La dimension transcatégorielle – c'est-à-dire la propension à dépasser le communautarisme ethnique ou religieux – est une composante fondamentale de l'économie de marché que contribue indirectement à mettre en place et à organiser l'IMF.

Tandis que d'un côté, les chefferies n'ont pas résisté à la montée des catégories religieuses et ethniques, d'autant plus contraignantes que les Chin constituent un ensemble multiethnique et multi-religieux complexe ; de l'autre, l'IMF et ses adhérents se sont émancipés de ces mêmes catégories. La formation des groupes de garants n'est pas plus déterminée par la proximité clanique qu'elle n'est le produit d'un regroupement confessionnel. Bien plus, le regroupement sur une base communautariste relève de l'interdit : on se groupe en fonction d'intérêts claniques communs ou complémentaires.

3. La parité hommes/femmes

La fonction de reproduction de vie et de l'ordre social à laquelle fut longtemps confinée la femme s'enrichit d'autres atouts : d'objet d'échange dans ce rapport clanique entre groupes donneurs et groupes preneurs de femmes, elle devient intégrée à la production des richesses et non plus seulement réduite dans cette sphère économique à la force de travail. À notre connaissance, aucune réflexion n'est engagée en interne sur le rapport de la société à la femme ; et pourtant, l'implication des femmes au sein des structures religieuses comme au sein des groupes de garants joue de manière indirecte en faveur de la parité des sexes et du statut des femmes. C'est encore par défaut, en l'absence du mari, que les emprunts sont portés sur le nom des femmes. Si l'on considère sous cet angle le profil sociologique des responsables des comités de crédit, il s'agit, on l'a vu, pour la plupart d'hommes issus du même sérail idéologique que les Yayakas. Le cas est différent lorsque des femmes ont accès à ces poste à responsabilités : elles font généralement partie de l'élite intellectuelle, ou tout du moins de cette élite ayant connu l'expérience des prises de responsabilités. Prenons le cas de Saizang où deux des trois membres du comité de crédit étaient des femmes :

– Âgée de 48 ans, la présidente du comité de crédit de Saizang – avant que l'IMF ne ferme suite à des difficultés dont elle était l'une des responsables – est originaire de Tedim où elle poursuivit sa scolarité jusqu'au 10^{e} niveau, l'équivalent du baccalauréat. Elle suivit ensuite pendant un an et demi une formation d'infirmière à Mandalay, seconde ville du Myanmar, avant d'être envoyée dans différentes villes de l'État Chin du Sud puis du Nord avant d'être en poste à Saizang depuis 13 ans. Elle est membre de la Croix Rouge.

– Âgée de 43 ans, la trésorière suivit jusqu'au 8^{e} niveau sa scolarité à l'école de Saizang. Elle alla ensuite à Tedim suivre les 9^{e} et 10^{e} niveaux. Puis elle suivit un an durant une formation dans les environs de Mandalay, au *Teacher Training College* de Sagaing. Elle fut envoyée en poste dans les villages reculés de l'État Chin, et officie à Saizang depuis 15 ans. Entre autres responsabilités, elle est membre du *Woman Fellowship* de l'Église catholique où elle occupe la fonction de trésorière.

L'égalité des sexes est là encore contrastée. Tandis que les femmes ont gagné en représentativité au sein des membres de l'IMF, comme d'ailleurs des instances religieuses et politiques, la représentation des femmes dans la société Chin a en revanche peu évolué. Elles sont toujours tenues à l'écart des instances décisionnelles.

4. L'introduction d'un mode électif

Le contexte de pouvoir centralisé qui régit le Myanmar depuis le début des années 1960 augmente la portée des non-dits. C'est le cas du mode de sélection des représentants de l'IMF, tout du moins en ce qui concerne le choix du responsable au sein d'un groupe de garants et des trois responsables dont est constitué tout comité de crédit.

Les enjeux contenus dans le vote ne sont pas perçus par tous de la même manière. Au niveau villageois, rares sont les personnes qui opposent d'elles-mêmes sans y avoir été amenées par une question, le vote aux habitudes politiques habituelles. Néanmoins, le système est suffisamment révolutionnaire au Myanmar pour ne pas sous-estimer l'influence de l'imf en la matière.

Une méthodologie unique face à la diversité des membres

I. DES SITUATIONS ECONOMIQUES DIFFERENTES

Si nous avons tout au long de ce rapport essayé de maintenir une cohésion d'ensemble en nous référant aux nombreux éléments qui font la particularité du Chin par rapport à une autre région du Myanmar, d'Asie du Sud-Est ou du Monde, il est important de voir comment la diversité des situations économiques existant au sein des collines Chin constitue pour l'institution un défi majeur, et en quoi la meilleure compréhension de ces différences permet de dessiner les pistes de l'amélioration de l'impact de l'IMF.

1. Hakha / Tedim / Falam : des économies départementales différentes ?

Au risque de caricaturer, nous avons tenté de caractériser chacun des départements de Hakha, Falam et Tedim en fonction des stratégies économiques qui y sont développées. Cette distinction, qui suit les frontières administratives, a sa pertinence et surtout son intérêt lorsque l'on sait que l'institution est elle-même organisée en trois pôles départementaux.

1.1 Hakha : Un modèle agricole vivrier à bout de souffle

Département le plus au sud des trois, il est avant tout celui de la capitale Chin. Un élément fondamental qui caractérise les villages de Hakha est l'étendue de leurs espaces villageois, bien supérieure à celle des villages des départements de Falam et Tedim. Les villageois n'ont pas su exactement nous en expliquer la raison : l'immigration Chin étant historiquement venue du nord (Kachin) et de la région de Kale, on peut se dire que les Chin se sont plus concentrés dans les régions de Tedim et de Hakha. Il y a également des considérations géographiques, les pentes plus clémentes et les cours d'eau plus nombreux ayant facilité pour les villageois la gestion d'espaces plus vastes que dans les montagnes escarpées de Falam.

Le développement des terrasses rizicoles y a été beaucoup plus important que dans les deux autres départements : toujours en lien avec les facteurs géographiques mentionnés précédemment, et sans doute amplifié par l'éloignement plus important des villages de Hakha des plaines rizicoles de Kale. L'importance des espaces villageois moins pentus favorise également l'existence de pâturages et donc de l'élevage bovin et de l'élevage de mithans, plus développé qu'à Falam ou Tedim. Cette plus grande facilité d'élever des bœufs et des buffles est un autre élément qui favorise la riziculture. Les espaces villageois étendus recèlent également de denses forêts, elles aussi plus facilement exploitables pour les villageois qui voudraient en tirer un revenu. Ces éléments sont favorables à l'existence et à la persistance d'un système agricole mixte basé sur la culture vivrière du maïs sur essarts et du riz sur terrasses, sur l'exploitation de

la forêt, sur le maintien des activités d'élevage et sur le développement des activités maraîchères sous la forme de plantation croissante d'arbres fruitiers.

En pleine croissance depuis le changement administratif de la capitale au début des années 1970 (1975, sous le régime socialiste), la ville de Hakha (40 000 habitants contre 50 000 pour tout le département de Falam) est devenue un pôle moteur d'activités pour les villages aux alentours (fruits et certains légumes, petit élevage, tissage, construction de maisons, alimentation en bois de chauffe…). Ainsi, les villageois ont des opportunités de travail plus nombreuses et mieux rémunérées que leurs voisins de Falam et Tedim. Celles-ci permettent d'ajuster des revenus familiaux qui découlent principalement des séjours saisonniers au Mizoram voisin.

Ayant pu, plus longtemps que leurs voisins, se satisfaire des cultures vivrières au sein du village, ayant connu plus tardivement l'influence de la colonisation anglaise basée à Falam, les villages de Hakha sont restés enclavés plus longtemps. L'éducation y a fait plus lentement son chemin (en moyenne fin du primaire, 5e niveau pour les villageois de Hakha, contre fin de *middle school*, 7e niveau pour les villageois de Falam). Encore aujourd'hui les résistances semblent plus fortes face aux changements. Beaucoup de villageois sont aujourd'hui confrontés aux limites de la culture vivrière qui ne permet plus l'autosuffisance et pâtissent du retard pris sur leurs voisins en termes de sédentarisation des cultures et de développement des activités maraîchères. Les arbres fruitiers font doucement leur chemin et certains villageois essayent de développer des activités traditionnelles (élevage, pisciculture) à des fins commerciales. La notion d'entreprise semble y être plus floue. On ne parle toujours que très peu de culture maraîchère, alors que les meilleures terres sont monopolisées par les rizières et l'intensification souhaitée de l'élevage de porcs semble butter sur la baisse croissante des rendements agricoles des surfaces cultivées, qui contribue d'ailleurs à une autosuffisance alimentaire maintenant inférieure à celle constatée dans certains villages de Falam ou de Tedim, là même où les terrasses rizicoles n'existent pas.

En ce qui concerne l'implantation de l'IMF, on constate dans le département de Hakha une utilisation des crédits moins concentrée sur les activités génératrices de revenus, un taux d'échecs déclaré plus fort et des utilisations équivoques croissantes. Il est difficile de trouver une opportunité d'investissement productif pour les crédits dans des villages où les familles misent principalement sur le capital humain et privilégient le salaire tiré de la location de la main-d'œuvre au bénéfice généré par une entreprise. Aujourd'hui, les villageois du département Hakha rêvent de pouvoir envoyer un des leurs en Malaisie, signe que les stratégies ne sont pas à la création ou au développement d'entreprises familiales, mais plutôt à la recherche d'opportunités de travail toujours mieux rémunérées.

1.2 Falam : La réussite de la révolution agricole

Coincé entre Hakha et Tedim, le département de Falam est celui de l'ancienne capitale administrative au moment de la colonisation anglaise. Face à l'impossibilité pour les villageois de Falam de planter du riz, le besoin de générer des revenus pour les villageois va pousser ces derniers à envisager la culture à des fins marchandes. Avec le développement de la pomme de terre puis des légumes, les villageois vont étendre les surfaces de leurs jardins et mettre en culture des surfaces permanentes qui viennent réduire l'espace traditionnellement dédié aux essarts. Bientôt, sur une même surface, les villageois exploitent cultures vivrières et marchandes et améliorent leurs rendements. Les cultures marchandes permettent aux villageois de dégager des revenus croissants ; elles leur permettent également d'apprendre à gérer leurs activités économiques. Cette logique marchande se retrouve dans l'introduction de nouvelles plantes, oléagineuses principalement et petits pois, qui sont elles aussi commercialisées. Aujourd'hui, grâce à l'amélioration des rendements, notamment ceux des cultures de la pomme de

terre, on constate chez les familles rencontrées une autosuffisance moyenne plus importante que chez les familles de Hakha.

Les activités marchandes et commerciales y sont beaucoup plus développées, signe d'une ouverture plus précoce et plus aboutie, matérialisée également par une meilleure éducation moyenne des villageois. Les villages de Falam ont sans doute une expérience plus ancienne dans le domaine, grâce à la présence des administrateurs anglais (qui par exemple créeront des villages de toutes pièces en périphérie de Falam, afin que des fermiers y produisent pour répondre aux besoins des « citadins »). De même, la proximité avec Kale permet plus facilement au commerce de se développer. Dans le village de Tashon par exemple, on a longtemps produit des pots en argile ainsi que des étoffes, vendues dans les plaines, avant que l'aluminium indien et la mécanisation du tissage à Kale ne viennent anéantir le marché, forçant l'ensemble des villageois de Tashon à se convertir aux activités maraîchères au début des années 1990.

Les villages du département sont de petite taille et peu peuplés, et l'émigration à destination de Falam ou des plaines y est très importante. Cela constitue une préoccupation croissante pour l'IMF dont les caisses villageoises prospèrent sainement dans le département, mais qui ne semble plus trouver de villages suffisamment peuplés pour ouvrir de nouvelles caisses.

1.3 Tedim : Commerce et dynamisme économique

Nous avons moins longtemps séjourné dans le département de Tedim qui aujourd'hui n'accueille que onze VCS. L'institution y a connu quelques difficultés qu'elle a finalement su résoudre mais qui, encore aujourd'hui, brident les intentions de développement dans ce département pourtant particulièrement dynamique économiquement. Nous avons exposé en première partie la question de la concentration des extrêmes qui a eu de tout temps tendance à se développer dans ce département. Revenons néanmoins rapidement sur les points marquants.

Coincé entre les plaines de Sagaing et le riche État du Mizoram, le département de Tedim est celui du commerce. Commerce transfrontalier en particulier. De nombreux villages, contraints comme à Falam de renoncer aux terrasses rizicoles, ont également développé les cultures maraîchères et les productions agricoles destinées au marché indien. La culture sur lots individuels, dont la mise en place est plus ancienne qu'à Falam ou Hakha, favorise les cultures d'hiver (oléagineux, légumes). Tedim semble un niveau au-dessus en termes de culture économique, de recherche de valeur ajoutée, de gestion de l'argent. Cela s'illustre notamment par la véritable spécialisation de certains villages dans un type précis d'activités (élevage de chevaux, légumes, petite transformation, commerce).

On retrouve par ailleurs une solidarité familiale de tous les instants. Si l'émigration des villageois de Tedim vers les plaines et vers Yangon est ancienne, les familles restent néanmoins très soudées et les réseaux familiaux sont mis à contribution pour le développement des activités génératrices de revenus (en particulier dans le commerce) dont les bénéfices permettront de venir en aide aux autres membres de la famille. Il est enfin à noter que les villages sont beaucoup plus peuplés que dans les départements de Falam et de Hakha. Ceci permet aux villages de s'appuyer plus facilement sur la communauté pour mettre en œuvre des investissements communautaires, tels l'électrification des villages et l'installation du téléphone.

1.4 Approches départementales ?

Chaque entité départementale a su identifier les enjeux spécifiques du développement de l'institution dans sa zone d'activités respectives : l'équipe de Tedim, marquée par les difficultés du passé, reste extrêmement prudente dans son développement, y compris dans des villages où les activités se déroulent bien (Laamzang, Tek Lui) ; celle de Falam s'inquiète de la

réduction de la population dans les villages où elle opère ; et l'équipe de Hakha s'interroge sur les retombées perceptibles de son action dans certains villages… Le plan d'actions de l'IMF tente ainsi de s'adapter aux spécificités de chacun de ces départements et le comité directeur, parfois tiraillé par les divergences d'intérêts des trois managers départementaux qui le composent, cherche à décliner sa stratégie par département.

Reste à s'assurer que la stratégie d'un département prend suffisamment en compte les particularités des caisses villageoises qui s'y trouvent : les différentiels de croissance démographique, de taille des villages, de dynamique économique au sein d'un village, des utilisations productives ou non des crédits, montrent la nécessité d'une adaptation de la stratégie village par village plutôt que d'une politique départementale généralisatrice qui colle parfois mal aux réalités d'un village donné.

2. Situation particulière des villages et mimétismes communautaires

De façon évidente, les situations démographiques, géographiques, économiques et sociales varient plus ou moins sensiblement d'un village à un autre. Au sein de chacun de ceux-ci, la force des liens solidaires et surtout l'importance du référent villageois assurent une homogénéité certaine et permettent de considérer qu'une adaptation de l'approche au niveau des villages aurait aussi son sens.

La plus ou moins grande proximité avec un axe routier motive les replis autarciques ou dynamise les ouvertures et l'intégration à l'économie de marché. La proximité avec les villes permet aux villageois de profiter d'opportunités de travail plus nombreuses, incitant ainsi les familles à se consacrer aux activités salariales. Le dynamisme actuel des migrations, particulièrement fort dans certains villages, influe sur la situation économique des populations qui demeurent dans les villages de départ, tantôt affaiblie par la perte d'énergie créatrice et par la perte de la main-d'œuvre quand l'émigration touche les jeunes foyers (Laizo, Congthe), tantôt renforcée par la libération d'espaces agricoles quand l'émigration est celle des familles riches (Sunthla, Mualbeem). Ces courants migratoires, lorsqu'ils restent internes au Chin, se font au profit des villages à proximité des axes routiers ou des villes elles-mêmes et y sont le moteur d'un dynamisme commercial plus marqué.

Dans un village donné, la diversité des activités économiques développées par les familles reste limitée. Les villageois se copient entre eux et rares sont ceux qui décident de s'émanciper d'un modèle villageois dominant pour développer des activités nouvelles. En effet, comme il existe un important mimétisme social qui prend en modèle la réussite et qui s'exprime pour la religion, les habitudes alimentaires et l'éducation, il existe un important mimétisme économique au sein des villages. Les pionniers introduisent de nouvelles pratiques et activités dans le village sans toujours faire école. Nous avons évoqué le conservatisme des villageois, une certaine aversion au changement, mais aussi l'importance des liens sociaux et l'existence d'une entraide qui renforce les évolutions communes au sein des villages. Le succès des pionniers, confirmé par celui des premières familles qui ont pu et osé suivre l'exemple donné, pousse le reste des villageois à adopter avec plus ou moins de retard les innovations technologiques.

Cette combinaison entre la particularité des caractéristiques villageoises et l'homogénéité relative issue de ce mimétisme villageois, rend assez facile la distinction dans chaque village d'une activité économique dominante, soit déjà développée dans les familles, ou dans laquelle les familles qui n'ont pu encore opérer le changement souhaitent concentrer la partie essentielle de leurs moyens humains et financiers futurs. On peut ainsi citer la maçonnerie et la confection de briques à Laamzang, les exodes massifs au Mizoram pour les villageois de Baila,

l'intensification de l'élevage porcin à Mangkeng, le développement des cultures de piments à Cinkhua, le tissage à Nabual, le développement de la culture quasi exclusive du chou à Mualbeem, l'extension des terrasses à Hniarlawn, les départs en Malaisie à Zokhua, la culture maraîchère (oignons et ail principalement) à Phaizawl et Tashon, celle de la pomme de terre à Lungpi, le retour des mithans à Simzawl, le commerce transfrontalier à Saizang, l'élevage bovin à Zathal et à Chunchung. Le tableau suivant montre la différence des projets d'investissements entre les villages de Hakha et ceux de Falam.

Tableau 14 : Projet d'investissements futurs pour les membres des VCS de Hakha et Falam

Projets	Total		Hakha		Falam	
Petit élevage	24	*27 %*	6	*13 %*	18	*41 %*
Culture marchande	16	*18 %*	2	*4 %*	14	*32 %*
Culture vivrière	10	*11 %*	10	*22 %*	0	*0 %*
Malaisie	10	*11 %*	7	*15 %*	3	*7 %*
Commerce	9	*10 %*	6	*13 %*	3	*7 %*
Arbres fruitiers	8	*9 %*	5	*11 %*	3	*7 %*
Gros élevage	6	*7 %*	3	*7 %*	3	*7 %*
Sans projets	4	*4 %*	4	*9 %*	0	*0 %*
Immobilier	**3**	**3 %**	**3**	**7 %**	**0**	**0 %**
	90		**46**		**44**	

Déterminer l'activité principale d'un village et voir avec les villageois quelle est l'opinion dominante sur les choix économiques qui s'imposent à eux pour les années qui viennent, permettent d'anticiper sur l'utilisation effective qui sera faite des crédits par eux. Entre différents villages, des modulations dans l'offre de crédit seraient ainsi pertinentes et permettraient à l'IMF d'affiner son approche. Reste à prendre en compte les diversités propres à chaque individu et à chaque famille, dont les profils socioculturels divergent bien sûr grandement.

3. L'unicité des foyers membres

Les critères permettant de différencier les familles au sein d'un village et d'expliquer la capacité de chacune à investir de façon bénéfique un crédit afin d'améliorer ses revenus, sont nombreux et divers.

On peut en premier lieu évoquer la situation patrimoniale du foyer au moment de sa constitution : celle-ci est directement liée à la situation économique de la famille du mari ainsi qu'à sa position dans la lignée lui donnant ou non le droit à la maison familiale, le privilège sur les terres agricoles éventuelles, des devoirs vis-à-vis de ses parents et de ses frères et sœurs. Viennent ensuite des considérations liées à l'âge du chef de famille, son éducation (que l'on peut également assimiler à une forme d'héritage), au nombre d'enfants et à leur scolarisation, au ratio main-d'œuvre disponible/nombre de personnes dépendantes du foyer.

Cette diversité oblige bien évidemment les agents de l'institution à affiner leurs connaissances des familles membres. Elle leur impose également de considérer les populations aux deux extrémités du cycle de vie, afin d'éventuellement adapter son offre : les jeunes foyers, une fois installés dans leur nouvelle demeure, entrent dans une période où le développement d'activités économiques et l'accumulation de richesses sont plus aisés. À l'inverse, les familles dont le chef ne peut plus lui-même s'impliquer physiquement dans les activités du foyer sont celles qui vont petit à petit se reposer sur l'aide et le soutien des enfants. À charge pour ces derniers

de tirer profit du patrimoine constitué par leurs parents ou de développer de nouvelles activités pour subvenir aux besoins de la famille élargie.

L'intérêt que constitue la nouvelle génération pour l'IMF réside également dans une évolution plus globale. En effet, alors que les changements agricoles et économiques qui ont marqué les montagnes Chin sont encore très récents, la génération constituée des villageois nés dans les années 1940 et 1950, en même temps qu'elle adoptait certaines formes innovantes, a dirigé ses investissements vers le foyer : l'éducation de ses enfants, la construction de maisons et, quand c'était possible, l'élargissement du domaine agricole familial permanent. C'est aujourd'hui à la nouvelle génération (née à partir de 1970) de faire prospérer les investissements consentis par leurs parents et elle le fait avec un dynamisme prometteur, tantôt tourné vers l'extérieur (émigration, installation dans les plaines), tantôt demeurant au sein des villages d'origine. On voit ainsi des jeunes foyers, mieux éduqués que leurs aînés, développer de façon intense l'élevage porcin, étendre les surfaces cultivées et les consacrer aux cultures marchandes, créer une activité commerciale (boutique ou négoce).

Enfin, au sein d'un village et au sein des caisses villageoises, les choix des membres ne sont pas toujours les mêmes. Certains privilégient le commerce, alors que d'autres préfèrent développer l'engraissement de porcins. L'explication des choix économiques en fonction du profil socioculturel a ses limites et l'on ne peut aller à l'encontre d'une diversification progressive des activités au sein d'un même village. Chaque membre est donc au moment de son emprunt dans une situation bien particulière, faite de composition familiale, de possession d'actifs plus ou moins importants, de problèmes de santé, de réseaux familiaux hors du village, de réseaux sociaux à l'intérieur de celui-ci et de choix économiques.

Comment alors justifier le bien-fondé de l'approche de l'institution qui, à travers une méthodologie de crédit uniforme, propose à ses membres des montants de crédits et des modalités de remboursement identiques ?

II. LES BIENFAITS DE L'APPROCHE UNIQUE

1. Poser les bases d'une IMF pérenne et accessible à tous

Au cours de ses dix premières années d'exercice, l'IMF a développé une méthodologie qu'elle a enrichie et modifiée au fil du temps, tirant les enseignements de ses succès et de ses échecs. Aujourd'hui, l'IMF fédère un réseau de 71 caisses villageoises réparties dans 69 villages de trois départements de l'État Chin. À l'origine, les caractéristiques principales de la méthodologie déployée étaient les suivantes :

– octroi de petits crédits dénommés "*Normal Loan*" (« NL »), avec définition d'un montant plafonné réévalué périodiquement pour suivre inflation et croissance économique au sein des villages ;

– obligation pour les membres d'une caisse de se constituer en groupes solidaires de cinq personnes ;

– paiement mensuel des intérêts sur le capital restant dû ;

– choix laissé à l'assemblée générale des membres au sein de chaque caisse : (i) d'opter pour un remboursement mensuel du capital ou à son remboursement *in fine* ; (ii) de déterminer la durée du cycle de prêt commun à tous les membres (maximum 12 mois) ;

– démarrage d'un nouveau cycle de crédits une fois que l'ensemble des crédits du cycle précédent a été remboursé par les membres.

De fait et ce, dès les premiers cycles, ce qui était défini comme étant un montant plafond est devenu le montant identique octroyé à l'ensemble des membres des caisses qui s'ouvraient dans les villages de Hakha, de Tedim puis de Falam. Le choix d'un cycle unique et l'obligation du remboursement à 100 % constituent les deux autres éléments caractéristiques de l'uniformité de l'offre face aux besoins des membres.

Ce choix de l'uniformité de la méthodologie s'explique pour de nombreuses raisons. En ouvrant des caisses de crédit dans les villages des collines Chin, l'IMF a décidé de relever un défi de taille, amplifié par l'enclavement extrême de ces villages, l'absence quasi-totale d'entreprises familiales informelles, alors que les villageois semblaient encore ne privilégier que les revenus sous forme de salaires irréguliers et surtout par le manque d'expérience de crédits aussi bien des membres que des cadres et des agents recrutés par le projet Gret.

La volonté de l'IMF d'implanter ses caisses et de faciliter leur appropriation par les villageois en promouvant une forme certaine de décentralisation l'obligeait à privilégier une approche simple et uniforme. Les agents ont ainsi pu assimiler les mécanismes et les enjeux du crédit, comprendre la méthodologie puis l'enrichir tout en la transmettant aux dirigeants des caisses et à leurs membres dans le but d'améliorer leurs capacités gestionnaires et leurs aptitudes à s'insérer dans une économie de marché dépassant les contours villageois. De même, les déblocages uniques dans les villages ont permis aux villageois de vaincre leurs inquiétudes initiales face aux crédits en favorisant, via les groupes solidaires, les réunions mensuelles et les assemblées générales, d'avoir le sentiment qu'ils avançaient ensemble, et que leurs réussites et leurs échecs restaient attachés à celles des autres membres. Le déblocage unique offrait par ailleurs à l'institution de meilleures garanties avec la règle des 100 % et lui a permis de réduire l'obstacle de l'enclavement et d'atteindre la productivité nécessaire pour assurer l'équilibre opérationnel et financier de l'institution.

À cette offre de crédit unique au sein des villages, s'est ajoutée la volonté pour l'institution de conserver une approche identique dans les différents villages et les différents départements. Ce choix, qui s'exprime principalement par la similitude des montants plafonds dans l'ensemble des caisses, s'explique par le besoin de l'institution de maintenir un consensus entre celles-ci et favorise l'idée d'un réseau qui dépasse les frontières villageoises et départementales. Les managers départementaux et surtout le directeur financier ont su nous convaincre que, si les situations économiques étaient bien différentes d'un village à un autre, décliner la méthodologie de l'IMF au niveau départemental ou villageois en modifiant les montants des crédits serait une source de protestations de la part des caisses, se sentant ainsi déconsidérées ou lésées. L'attachement au village ou au département est fort et, à l'instar de ce que l'on peut voir avec les associations religieuses, il convient de privilégier l'harmonie au sein de l'ensemble plutôt que d'ouvrir le champ aux quelques dirigeants de caisses qui s'empresseraient de donner à la chose une tournure politique.

L'évolution des caisses, les réels changements constatés au sein des villages, la participation de l'utilisation du crédit dans l'apprentissage de la chose économique, la santé actuelle de l'institution, sont autant d'éléments qui rappellent que cette méthodologie, privilégiant simplicité et accessibilité, a été bénéfique.

2. Une uniformité excessive ?

L'institution, afin de pouvoir mieux répondre aux besoins exprimés par certains membres des caisses, a introduit en 2000 et 2001 de nouveaux produits de crédits : le *"Performance Loan"*

(« PL »), réservé aux membres ayant dans le passé emprunté deux fois un « NL » sans retard dans le remboursement, puis le "*Special Loan"* (« SL »), qui s'adresse également aux membres ayant bien remboursé leurs deux derniers crédits et dont la situation financière permet d'envisager l'emprunt de montants plus élevés. En décembre 2005, les montants plafonds des trois produits sont respectivement de 38 000 MKK pour le « NL », 50 000 MKK pour le « PL » et 80 000 MKK pour le « SL ». L'IMF continue de réviser tous les six mois les montants de ces trois produits, qui restent les mêmes dans l'ensemble des caisses des trois départements pour tous les membres. Il faut considérer ces trois produits comme autant d'étapes permettant de suivre les emprunteurs dans le développement de leurs activités économiques.

Dans une caisse donnée, tous les membres, qu'ils postulent au « NL » au « PL » ou au « SL », se verront attribuer les crédits au cours d'un seul et unique déblocage, dont le mois est déterminé par les membres de la caisse et la date exacte fixée par l'IMF. Dans certains villages, la date de déblocage a été choisie par les membres (Zathal et Hniarlawn : mois de mai pour frais de scolarité ; Chunchung : avril car date de retour du Mizoram ; Phaizawl : janvier car vente des oignons ; Lungpi : juin car vente pommes de terre ; Tahniar : août car besoins de trésorerie en attendant le retour du Mizoram). Dans d'autres villages, la date est le fruit du renouvellement successif des cycles au cours des années, les changements du mois de déblocage d'une année sur l'autre correspondant au retard pris par certains membres pour le remboursement du crédit précédent ; dans ce cas, la date de déblocage ne correspond plus à un intérêt spécifique des membres en vue d'une utilisation déjà définie de leurs crédits.

Dans tous les villages visités, les membres ont opté pour la durée maximale de douze mois et un paiement mensuel des intérêts avec remboursement *in fine* du capital. Alors que les investissements dans l'élevage porcin sont majoritaires et sachant que l'espérance de profit est fonction croissante de la durée d'engraissage qu'autorise le cycle de crédit, ce choix semble pertinent. On s'aperçoit néanmoins que souvent les remboursements sont effectués à l'aide d'une vente anticipée du porc ou qu'ils sont effectués au terme du cycle mais à l'aide d'un revenu provenant d'une autre source que celle dans laquelle le crédit était investi. Ce choix des douze mois semble plus lié au fait que les villageois estiment qu'il est sécurisant de disposer d'un délai maximal de temps possible pour pouvoir rembourser le crédit en cas de difficultés. Les villageois font preuve ici d'un certain conservatisme dans lequel les conforte l'inadéquation entre leurs besoins spécifiques et la durée d'un cycle imposé par la caisse à l'ensemble de ses membres.

Le choix d'un remboursement *in fine*, lui aussi fait dans l'ensemble des caisses, a le mérite de la simplicité pour la gestion par les bureaux des flux financiers et leurs contrôles par les représentants de l'institution. Il correspond également à la réalité de la structure des revenus des villageois qui sont souvent concentrés sur des courtes périodes. Alors que les retombées financières de l'investissement ne sont pas immédiates, de nombreux villageois se plaignent déjà de la difficulté à faire face au paiement mensuel des intérêts.

Du coup, d'un village à un autre, on retrouve les mêmes montants empruntés, les mêmes durées et les mêmes modalités de remboursement. Les différences entre villages ne résident plus que dans la date du déblocage et dans la proportion des membres ayant accès aux « PL » et « SL ». Sur ce dernier point, une règle décidée par les dirigeants de l'institution limite dorénavant à 40 % le nombre de membres d'un département donné ayant droit à « PL » ou un « SL ». Cette règle, jugée nécessaire dans la situation actuelle de l'institution qui ne dispose pas suffisamment de capital pour répondre aux besoins de développement de son encours de crédit, renforce davantage l'uniformité de l'approche de l'institution. Celle-ci privilégie aujourd'hui une répartition équitable de son capital, plutôt que d'intensifier sa présence dans des villages où son action dans le développement semble être plus déterminante.

Un exemple illustre bien ce propos : on constate en effet que l'encours moyen par bénéficiaire est identique dans le département de Falam et dans celui de Hakha (42 000 MKK par membre), alors que de façon générale les activités économiques développées y sont très différentes et que les caisses villageoises de crédit se sont implantées avec trois ans de différence dans les deux départements (Hakha en 1995, Falam en 1998). Cela révèle sans doute une uniformisation excessive de la méthodologie de crédit, qui ne permet pas toujours aux produits financiers proposés d'épouser des besoins qui varient en fonction des activités économiques développées et qui devraient aussi évoluer en fonction de l'ancienneté des membres. Si l'on se concentre sur Tedim, les difficultés que l'institution y a rencontrées, et qu'elle continue de rencontrer dans certains villages où des retards dans les remboursements persistent, poussent l'institution à une prudence légitime. En conséquence, le quota des membres ayant accès aux « PL » et « SL » a été limité à 10 % (contre 40 % à Hakha et Falam). Cette règle freine le développement de certaines caisses villageoises de Tedim, dont les membres ont pourtant montré qu'ils faisaient bon usage des crédits déjà octroyés ; elle pourrait à terme se révéler contre-productive : le besoin pour des sommes supérieures finira par inciter certains membres à contourner les règles de la caisse, comme ce fut déjà le cas par le passé.

3. Le renforcement du rôle de l'IMF

Forte de ses premiers succès, l'IMF n'est pas restée inactive et a poursuivi son institutionnalisation en modifiant l'articulation des responsabilités entre VCS et structures faîtières (structures d'appui départementales et régionales). En recentralisant en 2002 la plus grosse partie des intérêts des crédits octroyés, l'institution a fait le choix de renforcer la notion de réseau de caisses et a accru l'importance stratégique des organisations faîtières qui, de fait, sont les instances décisionnaires de l'institution. Cette transition fut parfois contestée par les villageois, frustrés de se voir priver des intérêts qui pouvaient leur permettre de mener des projets communautaires, et renforça l'idéologie individualiste des caisses.

Les responsabilités des dirigeants des caisses sont pour autant restées inchangées : il s'agit pour le président, le trésorier et le secrétaire, élus par l'ensemble des membres de la caisse, de veiller au bon fonctionnement de celle-ci. Les agents de l'institution continuent de déléguer aux dirigeants des caisses les tâches de suivi des membres et surtout la plupart des décisions en terme de choix des membres pour l'accès au crédit PL, SL ainsi que plus récemment l'"*Individual Loan*" (IL, crédit individuel, actuellement en phase d'expérimentation dans certaines caisses). Mais, alors que dans certains villages la caisse souffre d'une perte d'appropriation communautaire provoquée par la réduction du budget à disposition des membres, les dirigeants rechignent souvent à prendre des décisions qui pourraient entamer leur capital social. Le dédommagement reçu mensuellement ne vient pas compenser cette perte potentielle et les dirigeants ne veulent pas être considérés par leurs membres comme les ultimes décisionnaires en termes d'allocation des crédits. Les dirigeants seront ainsi plutôt enclins à la clémence, estimant qu'il incombe aux agents de l'institution, dont il faut bien légitimer le rôle et le coût, de faire respecter les règles, en particulier aux membres les plus influents de la caisse.

Nous avons évoqué ci-dessus l'importance du mimétisme dans les villages. Il est également très important dans l'utilisation que les villageois font du crédit, alors que beaucoup d'entre eux n'ont aucune expérience préalable au moment de leur premier crédit avec les caisses villageoises. Ce mimétisme peut prendre comme modèle de réussite des initiatives fondées sur des utilisations du crédit que l'institution souhaite ne pas voir se généraliser. On pense par exemple à Zokhua où l'organisation généralisée de faux groupes, notamment par des villageois qui jouissent d'une influence très forte dans le village, va conduire des familles plus pauvres à

considérer que seule la création de ces groupes peut permettre de réaliser des investissements intéressants. Dans d'autres cas, c'est le manque de modèles jugés réitérables par les villageois qui persiste dans ces villages où la réussite reste trop fortement associée à l'appartenance à une classe sociale donnée. Si les villageois évoquent souvent la qualité des formations, ils mentionnent également le manque d'efficacité de formations théoriques qui ne permettent pas aux villageois de « voir pour croire ». Dans chacun de ces villages, existent des membres qui ont emprunté et ont investi de façon judicieuse les crédits tels qu'ils étaient conçus par l'IMF. Ces réussites doivent constituer des exemples pour les autres membres et doivent être érigés comme tels par l'institution si elle ne veut pas que sa méthodologie soit détournée par les villageois les plus influents, aux dépends des familles qui ont sans doute le plus besoin des crédits. Dans certains villages, l'existence de "*success stories*", directement associées à l'utilisation des crédits des caisses villageoises, a été une raison du retour de certains membres qui auparavant avaient quitté la caisse et a entraîné une meilleure utilisation des crédits par les membres.

Promouvoir ce type de réussites servirait de plus à mettre en avant les bienfaits de la méthodologie déployée par l'IMF, et serait une forme de légitimation de l'existence des structures faîtières comme garante du fonctionnement du réseau de caisses villageoises. Alors que les caisses villageoises ont souvent été introduites en passant par une élite en place, et du coup ont pu être présentées dans les villages comme le résultat d'une démarche volontariste de ces élites, il semble important dans certains villages de rafraîchir le message que souhaite véhiculer l'IMF, aussi bien aux membres qu'aux anciens ou aux non-membres. En effet, ce message s'est peut-être un peu dénaturé en fonction des personnalités des dirigeants ou de la réussite diverse des membres actifs. Ainsi à Hniarlawn, en discutant avec des familles non-membres, il est apparu que la caisse de crédit villageoise et les crédits qu'elle octroyait n'étaient pas assimilés à un outil capable d'aider les villageois à mettre en œuvre des projets. Il semblait plutôt que la caisse était là pour aider les plus démunis à faire face à des dépenses courantes de leurs ménages. Ces impressions ne peuvent être généralisées et sont insuffisantes pour juger l'action globale de la caisse à Hniarlawn mais, par leur dissonance, elles interpellent néanmoins sur l'importance de l'image institutionnelle des caisses et rappellent que cette image varie énormément d'un village à un autre, ce qui peut expliquer en partie les réussites diverses des caisses.

III. LE PROFIL DE LA REUSSITE : L'IMPORTANCE DU PRODUCTIF

1. Évaluation de l'impact des crédits chez les membres des caisses

Pour chacun des membres interrogés nous avons, à l'issue de l'entretien, fait correspondre une note à l'impact évalué du crédit sur l'évolution de la situation économique et familiale du membre. Pour ce faire, nous avons établi la grille de notation suivante :

Tableau 15 : Présentation du barème de notation de l'impact des crédits au niveau des foyers

Catégorie	Note	Critères
Utilisation effective	- 1	Non utilisation personnelle / Organisation faux groupes
	0	Utilisation personnelle
Cohérence des projets	0	Utilisation sans réel projet et sans cohérence
	1	Utilisation des crédits dans un but identifié et cohérent
Réussite	- 1	Échecs répétés, avec renouvellement des crédits, menace de surendettement
	0	Absence perceptible de profits liés à l'utilisation du crédit
	1	Profits réalisés à l'aide du crédit
Développement	0	Le crédit n'a pas permis au membre de développer une activité génératrice de revenus stables
	1	Le crédit a permis au membre de créer et/ou de renforcer une activité économique stable
Impact familial	0	Le membre juge l'impact du crédit neutre
	1	Le membre juge que le crédit a contribué à une amélioration de sa situation familiale
	2	Le membre estime que le crédit est la raison principale de l'amélioration remarquable de sa situation familiale

Le barème peut ainsi aller de - 2 à + 5 et permet selon nous de refléter, parallèlement aux gains monétaires directement engendrés grâce au dernier crédit contracté, une évaluation de l'impact du crédit sur un plus long terme. Aussi, cette note n'a été attribuée que pour les familles ayant contracté au moins trois crédits avec les caisses villageoises.

L'étude longitudinale buttant sur le manque de données systématiques sur la situation antérieure des membres des caisses, et une étude transversale étant rendue difficile par l'absence d'échantillon comparatif dans des villages où l'ensemble des habitants ont, à un moment ou à un autre, contracté des crédits, cette méthode nous a semblé être la plus efficace afin d'établir des comparaisons au sein de l'échantillon des membres. Il ne s'agit pas d'apprécier la richesse d'un membre ni la situation de l'entreprise familiale, mais réellement d'évaluer l'impact des utilisations répétées de crédits, tels qu'ils sont aujourd'hui conçus par l'institution, sur le développement économique du foyer des membres. 93 notes ont pu ainsi être attribuées. La moyenne est de 2,75. L'ensemble des tableaux suivants reprendra cette méthode, qui va nous permettre de dessiner un profil de la réussite ainsi que s'il existe, le cadre de celui-ci.

Tableau 16 : Répartition des notes

Notes	
0 ou 1	24
2	14
3	25
4	21
5	9
Nombre de notes	**93**
Moyenne	**2,75**

2. Quand les crédits sont investis dans la source principale de revenus du foyer

Nous l'avons évoqué dans la deuxième partie du présent document. Le tableau 14 nous permettait de constater que les activités qui offraient les meilleurs rendements pouvaient aussi bien être commerciales, maraîchères que liées à l'élevage porcin (étant entendu que le membre en élève plusieurs à la fois). Des succès probants ont été obtenus dans tous les types d'investissement et ce n'est pas tant l'objet de l'investissement que la façon dont celui-ci est considéré par la famille qui importe. Le taux d'investissement du crédit illustre assez bien cet état d'esprit : plus l'investissement est élevé, plus le rendement (gains sur montants effectivement investis) est important.

Du coup, nous avons tenté de regarder les réussites des projets et l'impact du VCS en fonction de la source de revenus principales du foyer.

Tableau 17 : Rendements et moyenne des notes d'impact en fonction de l'activité principale du foyer

Activité principale du membre		% investi	Rendement moyen	Utilisation dernier crédit					Rbst. grâce à objet du	Moyenne Impact
				Élevage	Culture	Commerce	Faux	Trésorerie		
Main d'œuvre	43	55 %	88 %	69 %	3 %	0 %	8 %	21 %	47 %	1,89
Élevage	11	78%	287 %	74 %	20 %			7 %	85 %	3,56
Cultures	18	83 %	182 %	50 %	41 %		3 %	6 %	82 %	3,40
Commerce	21	78 %	152 %	35 %	18 %	32 %	12 %	3 %	60 %	3,67
Total	**93**								**60 %**	**2,75**

On compte 30 membres pour qui nous avons évalué l'impact d'une note supérieure ou égale à 4, révélatrice d'un impact positif majeur du crédit sur le développement économique et social du foyer. Quelles sont les caractéristiques de cet échantillon ?

– 9 sont membres d'une caisse à Hakha, 17 à Falam, 4 à Tedim ;

– 5 de ces membres ont contracté un crédit individuel (IL) ;

– 16 de ces membres sont des femmes dont 2 veuves, 1 divorcée et une remariée, 14 sont des hommes ;

– 3 ont plus de 50 ans, 10 ont entre 40 et 50 ans, 17 ont moins de 40 ans ;

– 10 de ces membres ont hérité d'une maison de leurs parents ;

– Les membres ont un âge moyen de 40 ans, leur foyers sont composés de 7 personnes, dont en moyenne 2 travaillent ;

– Leurs enfants ont un ratio de scolarisation de 97,5 % (comprendre nombre de classes effectuées sur nombre de classes possibles, 10 pour chaque enfant, prime pour passage du Bac et années universitaires) ;

– Leurs parcelles de brûlis sont en moyenne de 1,9 acres (9 n'en ont pas, 9 en ont 3 ou plus), leurs parcelles de terrasses rizicoles sont de 0,35 acre (23 n'en ont pas) ;

– 8 de ces membres possèdent au moins une vache, un buffle ou un mithan, 9 possèdent au moins un cheval, 9 au moins une chèvre, 19 au moins un porc ;

– Dans 23 cas, ces membres ont utilisé un de leurs crédits pour débuter une nouvelle activité jamais auparavant effectuée par le foyer (élevage d'une truie, d'un cheval ou de chèvres, jardins, commerce d'orchidées, boutiques, etc.) ;

– 13 tirent leurs revenus principalement du commerce (16 conduisent des activités commerciales), 9 de la culture maraîchère, 7 de l'élevage de porcs et 1 du tissage d'étoffes traditionnelles ;

– 25 de ces personnes déclarent réinvestir une partie de leurs profits directement dans leur activité économique ;

– Ces 30 membres investissent les crédits qu'ils contractent auprès de la caisse en priorité dans l'activité qui est leur source de revenus principale.

Parce qu'il s'agit là du seul élément réellement unanime, le rapprochement entre utilisation bénéfique du crédit et activité économique principale, vécue par la famille comme l'entreprise familiale, mérite d'être mis en avant. Même si elles sont trop peu nombreuses, les données issues de nos différents entretiens permettent de rappeler l'évidence : investir le capital financier là où le foyer investit le plus de son capital humain ne peut que renforcer les chances de profit. Or aujourd'hui, l'idée d'entreprise familiale n'a pas fait son chemin dans l'ensemble des familles des membres des caisses villageoises. Rappelons-le : pour 50 % des familles interrogées (59 sur 122), la source de revenus principale du foyer est une source salariale, une rémunération de la main-d'œuvre, le bénéfice tiré du seul capital humain sans besoin de capital financier.

On pourrait alors schématiser en affirmant que les familles qui privilégient dans leur source de revenus primaire le travail salarié plutôt que le bénéfice des activités menées sont souvent les mêmes qui peinent à utiliser de façon répétitive, avec pertinence, leurs crédits. Le constat est néanmoins sans appel : malgré une fongibilité des ressources financières qui est de mise dans l'ensemble des foyers, les familles qui choisissent de consacrer leurs crédits successifs, ou une partie majoritaire de ceux ci, à l'activité économique principale du foyer, sont celles qui obtiennent les meilleurs rendements financiers et tirent le plus grand bénéfice de leur appartenance à la caisse villageoise. Cette idée de l'entreprise familiale doit être renforcée auprès des familles des membres qui doivent être encouragées à faire des choix et à se concentrer sur des activités clairement identifiées.

À l'échelle du village, l'institution doit ainsi prendre garde à l'implication d'une trop faible proportion des utilisations productives, liée en premier lieu à court terme à un manque d'opportunités d'investir : ces villages sont souvent ceux dans lesquels on vérifie des utilisations non souhaitées du crédit (alimentation de réseaux informels de crédit, création de faux groupes, augmentation des risques et des situations difficiles suite à des non-investissements, etc.). Les villages du département de Hakha sont les premiers concernés. Il paraît évident qu'à terme, les villageois de Hakha vont intégrer la nécessité de l'entreprise familiale, et vont grâce à leur expérience du crédit et à la présence de la caisse, pouvoir plus aisément assurer cette transition. Dans l'attente, les cas de non-utilisation ou de mauvaise utilisation sont fréquents, les caisses paraissent manquer de dynamisme, et les faux groupes où l'alimentation de réseaux de crédits y est sans doute plus forte qu'ailleurs. De façon très schématique, Falam représente le contre-exemple, avec des villages où l'idée de l'entreprise familiale est beaucoup mieux implantée, car depuis longtemps rendue obligatoire par l'échec des rizières. Enfin, et alors que l'institution a fait le choix courageux de ne pas fermer ses activités à Tedim, il nous semble important que l'IMF y concentre son action sur des villages qui font leurs preuves, afin que ces derniers constituent des exemples de réussite susceptibles de servir de modèles dans de nou-

veaux villages du département. Le dynamisme commercial qui caractérise le département de Tedim est riche d'opportunités pour les membres des caisses. Si le risque de contagion est grand lorsque les membres d'une caisse refusent de rembourser, la propagation d'échos positifs sur la réussite des membres d'une caisse donnée peut au même titre jouer un rôle d'exemple.

Tableau 18 : Moyenne des notes par département

	Hakha	Falam	Tedim
Impact évalué	2,33	3,05	4,25

3. Existe-t-il un lieu idéal pour l'implantation d'un VCS ?

Nous nous sommes longtemps posé la question : s'il fallait désigner un lieu idéal pour l'implantation du VCS, il s'agirait de Phaizawl dont le développement permet de dessiner les contours d'une réussite villageoise. À travers l'exemple de ce village, où la caisse de crédit a profondément changé la vie des habitants, relevons les éléments qui nous permettraient de définir le lieu idéal pour l'implantation des VCS.

Phaizawl : Le village parfait ?

Situation : Créé au début du XX^{e} siècle par des villageois ayant migré de l'ancien village de Bualkhua, le village de Phaizawl est accessible par un étroit sentier escarpé, long de 5 km, qui part de l'axe goudronné reliant Falam à Tedim. Il a compté au maximum une centaine de foyers à la fin des années 1950, nombre aujourd'hui réduit à 66. La migration vers les plaines, très marquée entre 1960 et 1970, se poursuit aujourd'hui mais est plus que compensée par la création de nouveaux foyers par la nouvelle génération. Les villageois font remarquer que depuis 10 ans le nombre de foyers est passé de 54 à 63, témoin de l'amélioration remarquable de la situation économique du village.

Espace agricole : L'espace villageois est relativement vaste, estimé par les villageois à une douzaine de *square miles*. Le domaine réservé à la culture sur essarts est composé de cinq lopil que les villageois cultivent à tour de rôle, observant une rotation de trois ans pour chacun. Le *lopil* actuellement en culture serait d'environ 40 acres. Les villageois y cultivent depuis toujours du maïs, du millet et les premières années parviennent à récolter un peu de riz. Les villageois ont également introduit la culture de la pomme de terre, qui commence à devenir une culture commerciale pour une majorité des familles au début des années 1980. L'espace dédié à l'essartage régresse depuis 1990 et laisse place à la culture sédentaire qui s'étend progressivement. Un tiers des familles a complètement abandonné la culture sur brûlis. La différence des rendements des cultures vivrières (maïs et pommes de terre) des parcelles sédentaires par rapport à ceux déclinants des essarts (1 tonne par acre contre 360 kg) pousse les villageois à modifier leurs pratiques.

Les jardins : Au début des années 1960, répondant aux pressions des autorités, les villageois construisent une terrasse de deux acres afin d'y faire pousser du riz. La récolte sera un échec. Mais un villageois, instituteur, obtiendra le droit d'exploiter la terrasse sur laquelle il va faire pousser des légumes (oignons et ail principalement). La commercialisation se fera progressivement et apparemment sans que les villageois prennent réellement conscience du potentiel. Certains introduiront la culture d'oignons et d'ail pour un usage personnel, échangeant les excédents éventuels contre sel et autres produits de première nécessité. C'est seulement à partir de 1990

qu'une dizaine de familles va se consacrer à la culture maraîchère, aménageant des parcelles, construisant pour certains des terrasses et plantant ail, oignons, gingembre, pommes de terre. Depuis, l'ensemble des familles du village, souhaitant profiter de la croissance de la demande à Kale dont les commerçants alimentent l'Inde en passant par Tamu, s'est converti à la culture marchande.

L'élevage : Le village comptait 80 vaches en 1960, pour 5 aujourd'hui. La baisse serait liée au départ vers les plaines des éleveurs. Depuis, les familles qui ont souhaité profiter du grand espace villageois pour développer l'élevage, se concentrent sur les mithans, jugés plus profitables et sur les chevaux qui permettent de transporter les productions du village jusqu'à la route. Le nombre de bêtes est en rapide augmentation, signe de la bonne santé économique des foyers qui parviennent à dégager des bénéfices croissants. Le village compte dorénavant 50 mithans repartis dans 12 foyers et 60 chevaux repartis dans 30 foyers.

Les projets communautaires : La solidarité villageoise est extrêmement forte dans ce village où tous se considèrent comme étant du même clan, facilitant sans doute la mise en place de projets communautaires. Afin de permettre à chaque villageois de profiter du potentiel de la culture maraîchère, les villageois se sont rassemblés et ont autofinancé la construction d'un double réservoir d'eau, permettant la mise en place d'une turbine hydroélectrique capable d'alimenter le village en électricité, et surtout l'alimentation d'un réseau de canalisations irriguant l'ensemble des 25 acres de jardins que compte le village.

Cet exemple rare d'une concertation villageoise autonome montre la capacité visionnaire et la volonté du village et de ses habitants de faire face aux enjeux du développement. Depuis, les villageois se sont cotisés pour acheter un moulin à moteur. Il existe également dans le village une boutique dont le fonds de roulement est financé par 25 familles, toutes actionnaires du commerce.

La caisse de crédit : Ce même dynamisme se retrouve dans la caisse de crédit qui couvre 100 % des familles du village. Elle fut ouverte en 1998 et depuis, sept cycles ont été débloqués. Le crédit moyen y est de 45 000 MKK. Les crédits, utilisés principalement pour l'achat d'intrants nécessaires à la culture maraîchère, ont favorisé la conversion de l'ensemble des foyers du village à cette forme d'agriculture. Soutenue par les investissements, la production de légumes a beaucoup augmenté et a entraîné avec elle la croissance de l'élevage de chevaux utilisés pour acheminer les biens jusqu'à la route goudronnée. L'ensemble des villageois salue le rôle de la caisse villageoise dans le développement économique du village. Depuis deux ans, un nombre croissant de membres investit dans l'engraissement de porcs ou de chèvres. L'élevage de porcs est une activité relativement récente à Phaizawl (2000), où les villageois ont préféré d'abord réduire leur dépendance alimentaire extérieure (amélioration des rendements en pommes de terre et en maïs) avant de se lancer dans le petit élevage. Celui-ci se révèle très profitable, notamment grâce à la présence dans le village d'un moulin à moteur (lui aussi acheté par la communauté) qui permet aux villageois d'alimenter facilement leurs porcs (farine de maïs et restes d'oléagineux après la fabrication de l'huile). Deux familles ont des élevages de plus de 10 porcs. Les six familles rencontrées avaient au moins un porc, quatre d'entres elles possédaient une truie.

Les faits marquants : Le discours très économique des familles rencontrées, leur souci d'augmenter et de diversifier leurs revenus ; le sentiment fort d'appartenance à la caisse villageoise que les villageois ont baptisée "*Phaizawl Bank*" (contre Fonds français ou Fonds Gret dans les autres villages), et l'image positive dont elle jouit auprès des villageois qui savent que le crédit peut leur être bénéfique ; l'impression que

le leadership dans le village est fortement lié à la réussite économique ; le souci authentique du président de la caisse d'aider les villageois à améliorer leur situation économique. Lui-même cultivateur précoce (il commercialise ses pommes de terre en 1972), éleveur de porcs, de chèvres, de mithans et de chevaux, il offre aux membres de la caisse un exemple bénéfique. Le développement individuel rendu possible par la caisse villageoise bénéficie réellement à la communauté qui profite de la croissance villageoise pour mener des projets ambitieux. Le rôle des leaders est ici majeur.

Le succès de Phaizawl vient sans aucun doute de son incroyable dynamisme communautaire et de la volonté de ses leaders qui ont incité les villageois à faire des choix judicieux en termes agricoles et économiques. La qualité des leaders des caisses est un élément de toute évidence primordial. Si l'on considère par exemple le village de Surkhua, où deux caisses sont ouvertes, on peut être surpris de la différence de dynamisme qui les anime. L'une connaît une croissance du nombre de ses membres, qui remboursent sans problème particulier leurs crédits, quand l'autre voit son nombre de membres stagner et est régulièrement confrontée à des problèmes de remboursements. Lorsque l'on interroge les agents de l'institution sur ce phénomène, ils l'expliquent par les différences entre les présidents des deux caisses.

À Falam, nous avons effectué un exercice avec les agents de crédits afin, entre autres, de recueillir leurs impressions sur les éléments favorisant la réussite d'une caisse dans un village donné : quatre réponses nous ont été transmises :

– il doit exister au sein du village suffisamment d'opportunités économiques ;
– les dirigeants doivent être de bons coordinateurs ;
– les membres doivent avoir une bonne compréhension des enjeux du crédit ;
– les membres de la caisse doivent respecter les règles de l'institution.

Les trois dernières réponses font référence toutes les trois à la même chose : en tant que guides de la caisse, les dirigeants jouent un rôle primordial dans la réussite de celle-ci, notamment parce qu'ils sont chargés de s'assurer que les membres ont bien compris les enjeux du crédit et qu'ils en respectent les règles. Les agents de l'institution ne peuvent et ne doivent pas influer sur l'élection de tel ou tel dirigeant de caisse, qui doit rester le symbole du principe démocratique et participatif sur lequel les caisses sont formées. Ils peuvent par contre constater la qualité d'un dirigeant donné et évaluer la portée de son influence sur le déroulement des choses. En cas d'insuffisance, les agents doivent compenser et remplir les missions de sensibilisation, de contrôle et de motivation qui incombent en principe aux dirigeants.

3.1 Un petit exercice de corrélation

Par ailleurs, en prenant en compte la moyenne des notes attribuées à l'issue des entretiens menés dans chaque village, nous avons voulu voir s'il était possible d'associer la qualité de l'impact constatée auprès des membres à d'autres éléments caractéristiques des villages. Ce qui suit est à relativiser, compte tenu de la taille réduite des échantillons constitués dans chaque village.

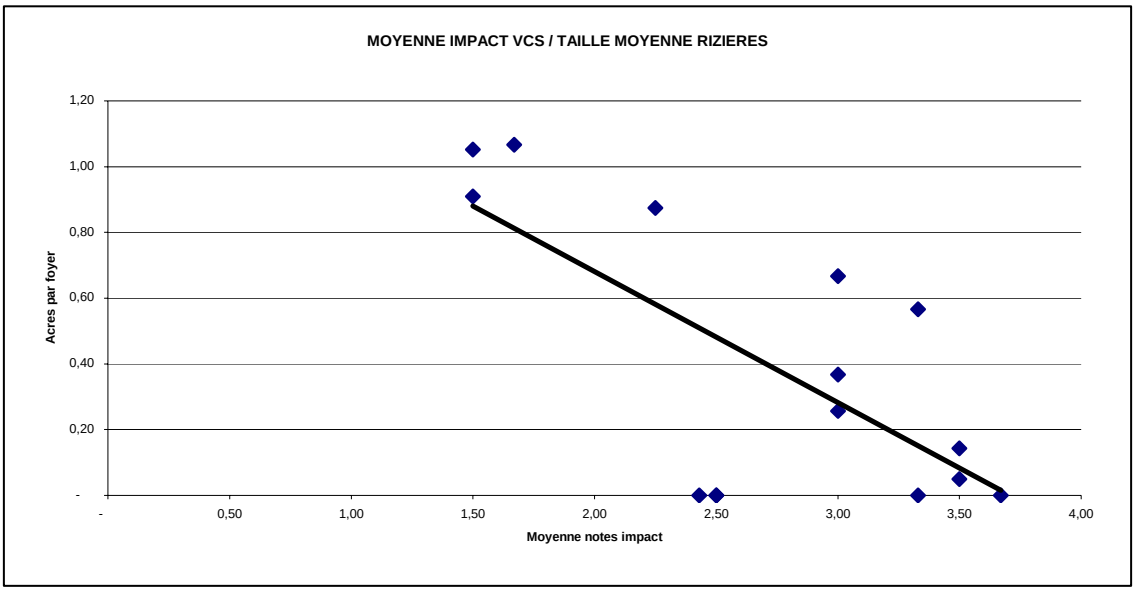
Tableau 19 : Notes moyennes attribuées aux membres des caisses villageoises

Département	Tedim	Tedim	Falam	Falam	Hakha	Falam	Hakha	Falam
Village	Tek Lui	Lamzam	Lungpi	Phaizawl	Surkhua	Bualkhua	Nabual	Mangkeng
Note moyenne	4,5	4	4	3,86	3,67	3,6	3,5	3

Département	Falam	Falam	Hakha	Hakha	Falam	Hakha	Hakha	Hakha
Village	Surthla	Simzawl	Chuncung	Cinkhua	Thanhniar	Zokhua	Zathal	Hniarlawn
Note moyenne	3	2,57	2,57	2,55	2,44	2,33	1,67	1,5

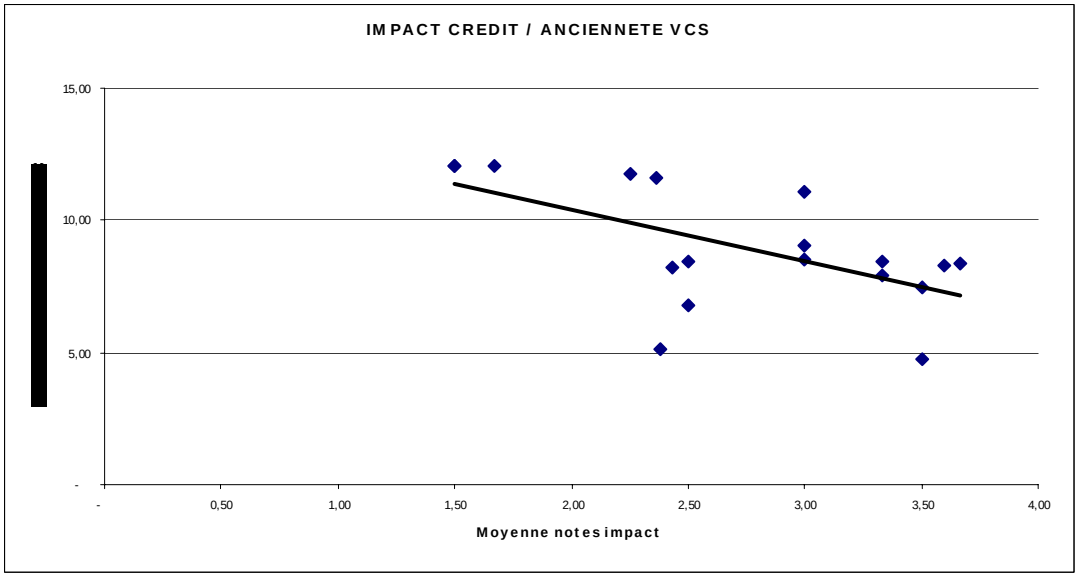
Certaines corrélations ont pu ainsi être confirmées.

Schéma 6 : Impact VCS / Surfaces rizicoles : Coefficient de corrélation fort r = 0,7



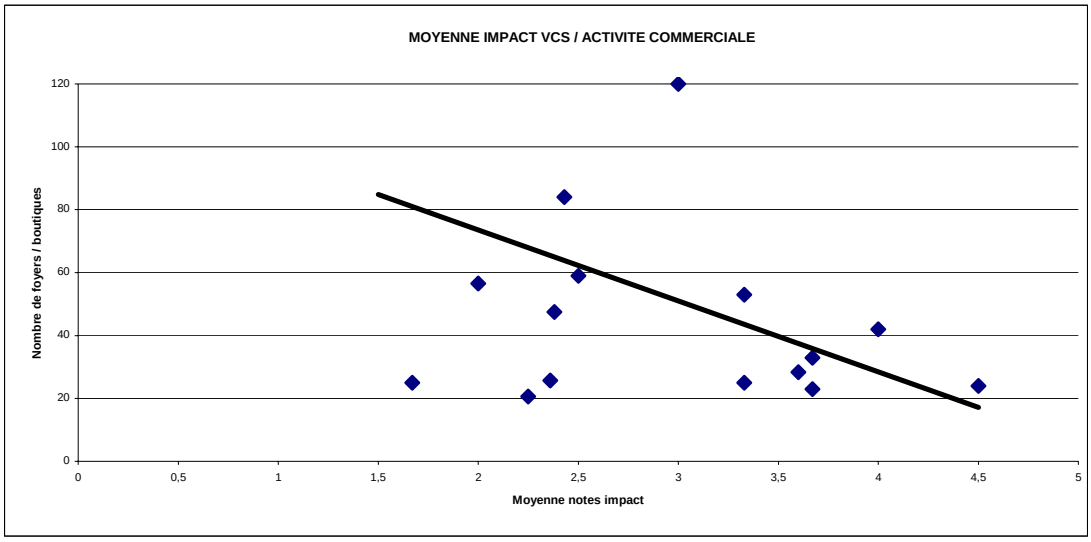
La forte décroissance de la droite de régression montre qu'aujourd'hui les caisses villageoises ont le plus d'impact dans les villages où les terrasses rizicoles sont moins présentes. Nous l'avions déjà évoqué, le développement des terrasses rizicoles constitue un sursis pour la culture vivrière dans les collines Chin, les villages qui ne peuvent les construire sont les mêmes qui ont par la force des choses accéléré leur transition vers l'économie de marché. Les caisses villageoises se développent mieux dans ces villages.

Schéma 7 : Impact VCS / Ancienneté de sa création : Coefficient de corrélation fort r = 0,6



À défaut d'être totalement pertinente (le fait que les caisses les plus anciennes aient été ouvertes à Hakha et à Tedim rend les variables du département et de l'ancienneté non indépendantes), cette corrélation rappelle la nécessité de veiller à ce que le fonctionnement des caisses plus anciennes soit régulièrement remis en question et que les agents de l'institution veillent à alimenter le dynamisme des caisses.

Schéma 8 : Impact VCS / Nombre d'habitants par boutique :
Coefficient de corrélation moyen fort : 0,45.



On retrouve l'idée que les caisses villageoises sont plus dynamiques dans les villages où les activités commerciales, ici mesurées par l'indicateur Nombre de familles/Boutique, sont plus développées.

Avec la méthodologie unique développée par l'IMF des caisses villageoises ont pu s'ouvrir dans de nombreux villages, quelles que soient leurs spécificités économiques, politiques ou religieuses. Les villageois ont pu s'approprier cette méthodologie et ont cherché à la faire correspondre à leurs besoins. Aussi, existe-t-il aujourd'hui une multitude de caisses, différentes les unes des autres lorsque l'on regarde leur dynamisme, leur croissance et surtout la nature de leur impact sur la communauté en général et les familles en particulier. C'est aujourd'hui à l'IMF d'utiliser l'expérience des caisses dont l'impact est manifestement bénéfique afin d'aider les autres caisses à revoir leur fonctionnement.

IV. RETOUR SUR CERTAINS POINTS DE LA METHODOLOGIE

Une importante partie de l'image de l'institution transite par les règles qu'elle fixe et la méthodologie qu'elle développe. Quand ces règles ne sont pas respectées par les membres, quand même elles sont détournées par les dirigeants qui les jugent inadaptées ou trop contraignantes, la crédibilité de l'institution est en jeu. L'institution doit notamment s'assurer de ne pas donner l'impression qu'elle est manipulable par les membres les plus influents. Les choix méthodologiques et les règles doivent être appliqués et défendus, mais surtout doivent être appropriés au contexte des villages et promouvoir une démarche cohérente capable d'accompagner les membres qui souhaitent améliorer leur situation de vie en développant leurs activités économiques.

1. Les montants des crédits

Nous avons demandé à 39 membres de nous indiquer ce qu'ils pensaient du montant des crédits proposés par l'institution. Les réponses recueillies sont assez variables et dans un certain nombre de cas, le membre n'ose se prononcer, estimant que rien n'est à changer dans la méthodologie déployée. Il faut voir dans cette dernière réaction plus le signe d'une modestie excessive qu'une manifestation de la non-compréhension des mécanismes du crédit.

- 15 membres (40 %) ainsi interrogés nous ont indiqué que la gamme de produits actuelle était adéquate ;
- 3 membres proposent des améliorations sur le "NL" : il doit permettre d'acheter deux porcelets et il doit suivre l'inflation ;
- 3 membres évoquent un montant "SL" inadapté : trop cher pour ne pas être investi, il est trop faible pour permettre un réel investissement de taille. Par exemple, il ne permet pas l'achat d'une truie pleine ;
- 4 membres mentionnent qu'ils n'ont pas osé demander un montant supérieur, de peur de se le voir refuser par la caisse ou par l'agent ;
- 14 (45 %) membres estiment que les montants proposés sont trop faibles et ne permettent pas des investissements importants, comme l'achat de bétail, la construction de terrasses, l'irrigation, la création d'un fonds de commerce permettant de lancer une activité commerciale suffisamment lucrative pour abandonner d'autres activités.

Il y aurait donc une certaine insatisfaction de la part des clients concernant les montants proposés. Ce constat varie fortement, parfois même au sein d'un même village. Il faut peut-être se dire que certains des membres qui demandent des crédits de taille supérieure ne font pas encore concrètement le calcul des intérêts que cela impliquerait. Il faut aussi remarquer que certaines familles qui n'investissement pas toujours leurs crédits demandent plus en se disant qu'elles pourront ainsi répondre aux besoins urgents du foyer tout en investissant davantage, là encore la contrainte des intérêts n'est peut-être pas suffisamment prise en compte. Parallèlement, de nombreux commerçants nous ont déclaré être prêts à emprunter des montants plus importants afin de pouvoir développer leurs fonds de roulement.

L'adéquation des montants de crédits varie d'un village à un autre, en fonction des activités privilégiées par les villageois, ainsi que des prix pratiqués pour les porcelets ou du coût des intrants dans les villages enclavés. La possibilité pour un membre d'accéder au crédit supérieur s'il le souhaite est aujourd'hui très dépendante du village dans lequel il se trouve. Un sentiment de frustration ou un détachement vis-à-vis de l'institution peuvent en découler. Un effort particulier devrait être consenti par l'institution pour mieux identifier, à travers les caisses, les membres qui sauraient bénéficier pleinement de l'étendue de la gamme de produits qu'elle propose.

2. L'épargne obligatoire

Qu'il nous soit permis de remettre en question l'épargne préalable de 3 % que les membres doivent constituer avant d'accéder au crédit normal, ce depuis l'année 2000.

L'épargne monétaire est excessivement rare dans les montagnes Chin et ne semble toujours pas réellement intéresser les villageois Chin. La situation financière actuelle de l'IMF Chin (liquidités importantes qui réduisent le rendement des actifs) ne rend pas nécessaire la constitution de cette épargne obligatoire qui, en tout état de cause, n'est pas appelée à se développer pour le moment : ni les villageois ni l'IMF n'y trouveraient leur intérêt, pour ainsi dire, dans le contexte de forte inflation actuel.

On peut alors estimer que la constitution de cette épargne permet de responsabiliser davantage le membre faisant une demande de crédit. Si l'on en croit le déroulement des déblocages au sein de certaines caisses ainsi que l'absence quasi totale de réponses à nos questions concernant ce point précis de la méthodologie, on peut raisonnablement estimer que de responsabilisation il n'y a pas. L'obligation semble plutôt offrir une occasion inopportune aux dirigeants des caisses d'organiser les membres entre eux afin que personne n'ait réellement à mobiliser l'épargne obligatoire avant d'avoir obtenu son crédit. En gros, un membre ayant touché son crédit le distribue aux suivants afin qu'ils puissent faire le dépôt nécessaire à l'obtention de leur crédit et ainsi de suite. On peut alors se demander si cette mesure ne devient pas contre-productive, puisqu'elle semble en fait institutionnaliser un contournement des règles en place. Cela n'empêcherait pas l'IMF de maintenir cette épargne obligatoire pour les crédits spéciaux ou individuels, en la considérant comme un apport personnel du membre au projet dans lequel il compte investir. Il faudrait alors augmenter le montant de cette épargne tout en tenant compte du coût pour l'IMF de sa rémunération.

3. Le taux d'intérêt et les remboursements mensuels

Compte tenu de l'inflation galopante, de l'éclatement des villages et de la dispersion des membres, et même si les taux de remboursement constatés dans les VCS n'attestent pas du risque très important de non-remboursement qui peut exister dans un tel contexte économique, les taux d'intérêt pratiqués aujourd'hui par l'IMF semblent difficilement pouvoir être revus à la baisse. Les commentaires des villageois varient là aussi d'un village à un autre. Ils sont influencés par le coût de l'offre de crédit informelle qui existe au sein des villages (de 5 à 10 % par mois) et surtout de la nature des activités conduites grâce au crédit. On constate ainsi plus de plaintes chez les éleveurs de porcs ou les familles qui dépendent des revenus de main-d'œuvre au Mizoram.

Il reste que les revenus des fermiers, à part pour ceux exerçant une activité commerciale ou les rares fonctionnaires, sont très saisonniers et regroupés sur quelques périodes précises. Les difficultés peuvent donc être réelles pour faire face au paiement mensuel des intérêts, y compris pour des familles maîtrisant bien les enjeux du crédit. Les plaintes sur ce point sont d'ailleurs plus nombreuses, même si bien souvent les membres admettent l'idée qu'un remboursement *in fine* du capital et de l'ensemble des intérêts serait trop lourd pour la famille. Alors que tous les villageois peuvent avoir accès s'ils le souhaitent à un crédit normal, il est important pour l'institution de maintenir ce minimum de contrainte qui incite les familles à se soucier mensuellement de leur crédit et à intégrer régulièrement les contraintes que celui-ci représente. Ce paiement mensuel est d'ailleurs considéré bénéfique par un certain nombre de familles, comme l'atteste la dizaine de membres qui nous ont spontanément déclaré que ce paiement mensuel les poussait à rechercher des ressources financières régulières, dont le foyer profitait également.

Au moment d'augmenter les montants qu'elle prête à un de ces membres, l'institution doit tenir compte de cette saisonnalité forte des revenus, qui touche la plus grande partie des membres et qui s'avère être la cause de réticences pour certaines familles.

4. Les cycles annuels

Un des fondements de la méthodologie de l'IMF est celui du cycle unique, commun à tous les membres de la caisse. Ceux-ci ont choisi, partout où les caisses sont présentes, de fixer la durée de ces cycles à 12 mois. La durée prévue entre la date de remboursement d'un cycle et le déblocage du cycle suivant est excessivement courte. Si les villageois ont tous bien remboursé leur crédit, une assemblée générale est convoquée, on y procède à la formation des nouveaux

groupes solidaires, à l'élection du comité directeur de la caisse et à la prise des décisions concernant les crédits supérieurs (*Performance* et *Special*). Dès le lendemain, soit à peine trois jours après la date de remboursement, le déblocage du nouveau cycle peut avoir lieu.

Ce système cache un risque potentiel fort : ne laissant pas le temps aux agents de crédit de procéder à une visite minimale auprès des membres de la caisse, il permet aux familles en difficulté d'emprunter le montant nécessaire au remboursement de l'ancien cycle, pour trois jours, avant de rembourser cet emprunt à l'aide de l'argent obtenu avec le déblocage du nouveau cycle. Les montants, s'ils ne sont pas explicitement incrémentiels, sont réévalués tous les six mois pour tenir compte de l'inflation : du coup, un membre qui rembourse bien sait qu'il obtiendra quasi-automatiquement un nouveau crédit d'un montant légèrement supérieur à celui du crédit précédent.

Vingt membres ou ancien membres nous ont déclaré avoir eu recours au moins une fois à ce genre de mécanisme. C'est une proportion importante confirmée par les déclarations du Président de la caisse de Cinkhua, qui estime qu'il serait impossible de décaler de six mois la date du prochain déblocage (comme certains villageois le souhaitent) sans mettre au moins un quart des familles de la caisse dans une situation très délicate et faire apparaître des difficultés de remboursements. De même, le témoignage de la trésorière d'un des VCS visités est assez édifiant.

Credit Renewal : L'exemple sur trois cycles de la trésorière d'un VCS

La trésorière d'une des caisses villageoises nous explique que, faisant suite à des difficultés de santé, elle a emprunté le capital nécessaire au remboursement du crédit, puis a soldé cet emprunt trois jours après grâce au nouveau crédit débloqué par la caisse. La différence du montant entre le nouveau crédit et l'ancien lui permet d'avancer les premiers mois d'intérêts, lui laissant un peu plus de temps pour trouver l'argent qui lui sera nécessaire pour les échéances futures. Cette spirale est devenue inquiétante quand elle a eu accès au crédit *Performance* lui faisant franchir une étape supplémentaire dans l'endettement.

2003 : 29 000 MKK à rembourser, qu'elle emprunte à un voisin, apparemment sans intérêts monétaires.

2004 : Emprunte 38 000 MKK, rembourse les 29 000 MKK et avec 9 000 MKK avance 6 mois d'intérêts à la caisse. Elle finit par rembourser avec l'aide de son frère (20 000 MKK), installé en Malaisie, ainsi qu'en empruntant 20 000 MKK à un voisin.

2005 : Emprunte 46 000 MKK, rembourse les 20 000 MKK, garde le reste sous la main par crainte de nouvelles difficultés de santé.

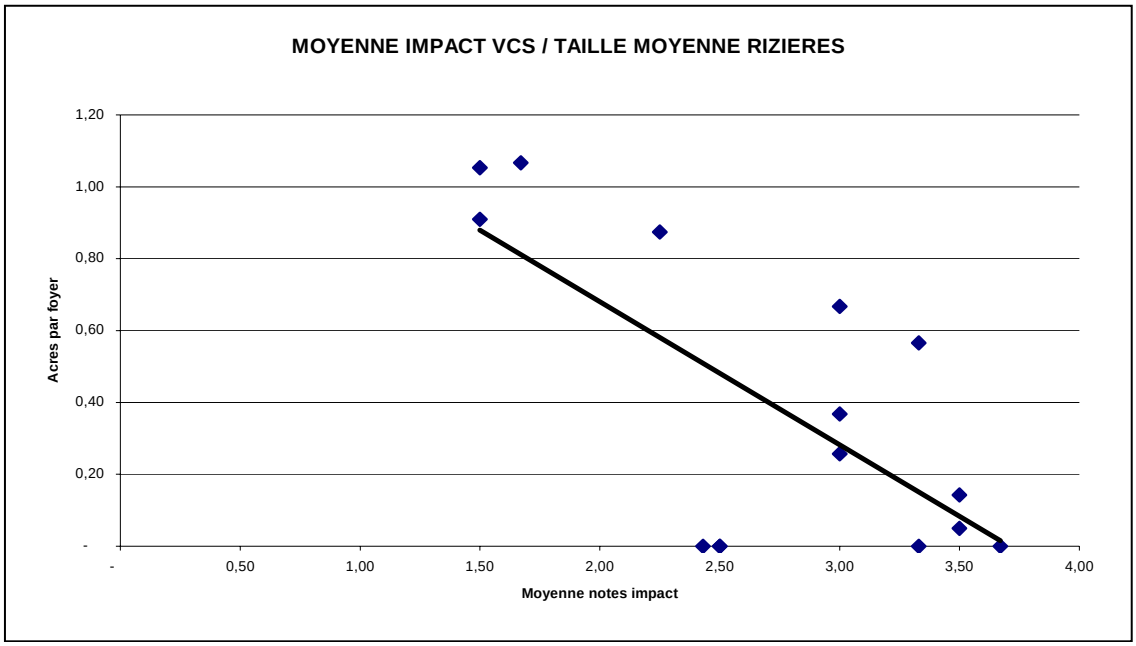
Le staff de l'IMF, parfaitement conscient de ce risque, a envisagé d'introduire un mois de délai entre date de remboursement et date de déblocage. Sans pour autant s'assurer de réduire ainsi le nombre de ces renouvellements de crédits (*Credit Renewal*), les villageois pouvant toujours emprunter sur un mois à un coût sans doute plus important, l'IMF s'exposait à une réduction substantielle des intérêts perçus. Le maintien des cycles annuels, quasi-continus, oblige le staff de l'IMF à accentuer son contrôle sur l'utilisation des crédits et le remboursement de ceux-ci.

V. DE LA CHUTE DU NOMBRE DE MEMBRES

1. Le constat

À suivre la courbe du nombre de membres de l'IMF depuis sa création, on constate à partir de la fin de l'année 2000 une forte baisse. Cette baisse (le nombre est passé de 8 125 en décembre 2000 à 3 522 en juin 2004) a été source d'une inquiétude légitime pour les agents de l'IMF et a notamment conduit les commanditaires de la présente étude à considérer cette baisse comme un enjeu commercial majeur de l'IMF.

Schéma 9 : Moyenne impact VCS / taille moyenne rizières



2. Les raisons de la baisse

2.1 La fermeture de certaines caisses villageoises

La chute du nombre de membres, (- 48 % entre décembre 2000 et septembre 2005) s'explique déjà par la fermeture de 27 VCS depuis 2000. Les fermetures des VCS ont été causées soit par des problèmes de remboursement (départements de Tedim et Hakha), soit par l'incapacité des villageois à atteindre le nombre minimum de 40 membres nécessaire au maintien d'une caisse (département de Falam). Cette incapacité est liée à la faible démographie de ces villages plus qu'à un éventuel rejet des villageois. Nous l'avons dit, les villages de Falam sont de petites taille, ce qui oblige déjà certains à se regrouper autour d'une seule et unique VCS afin d'assurer le maintien de celle-ci : c'est le cas des villages de Tahniar et de Baila. À Laizo, village de cinquante maisons où la caisse à dû fermer en 2000 faute d'un nombre suffisant de membres, les villageois rencontrés regrettent tous le départ de la caisse et trouvent injuste cette règle de quota qui empêche les villageois de bénéficier des services de l'IMF, alors que leur proximité avec Falam (à trois kilomètres et à moins de 800 m d'une autre VCS, celle de Tahniar) devrait inciter l'IMF à reconsidérer son calcul du coût de revient du maintien de la caisse. La fermeture des caisses n'est quasiment jamais le fait d'une décision concertée des villageois.

2.2 La chute relative du taux de pénétration dans les villages

Il s'agit là de l'explication principale de la chute du nombre de membres. En effet, entre décembre 2000 et décembre 2004, le taux de pénétration dans les villages où les VCS étaient opérationnelles est passé de 96 % à 57 %, soit une chute de 40 %. Cette forte baisse indique-t-elle un rejet progressif de l'IMF dans les villages ? Nous ne le pensons pas. Voici pourquoi :

- Contrôle accru : Les années 2001 et 2002 sont les années durant lesquelles les fraudes massives dans le département de Tedim ont poussé les agents de l'IMF à renforcer leurs contrôles de l'utilisation des crédits. Alors que de nombreuses VCS affichaient des taux de pénétration de 100 %, il est apparu que ces taux cachaient de nombreuses utilisations dommageables pour les bénéficiaires (renouvellement automatique des dettes) et créations de faux groupes. Les agents de crédit ont pris conscience que les taux de pénétration élevés devaient être source d'inquiétude et de contrôles renforcés plutôt que des indicateurs de bonne performance et de réussite d'une VCS. Le ratio de corrélation entre taux de pénétration et note moyenne de l'impact est de 0,19. Ainsi, une légère tendance se dessine entre forte pénétration et baisse de l'impact réel sur les foyers du village.
- Baisse du recours systématique aux services financiers : Les villageois font des pauses. Faute de toujours savoir comment investir des crédits dont les montants ne sont sans doute pas suffisamment évolutifs, certains membres font des pauses de un ou deux cycles avant de revenir vers la VCS. Ainsi, si dans les villages visités où la caisse villageoise était active le taux de pénétration était de 61 %, ce taux augmentait à 77 % pour le nombre de villageois ayant contracté un crédit lors d'un des trois derniers cycles.
- La concurrence des SRG : L'implantation des SRG dans les villages des collines Chin par le Pnud s'est parfois faite aux dépends de la VCS en place. Il semble que dans certains villages, les villageois aient été incités à faire un choix. Très peu de villages ont accepté de le faire et aujourd'hui, les deux organes de crédits cohabitent dans de nombreux villages où les VCS sont implantées. Dans ces villages, nous l'avons évoqué dans la première partie, les villageois ne font en fait pas de choix et les familles sont en général membres des deux caisses. Dans les villages visités, la seule caisse de Simzawl semblait réellement pâtir de la présence des SRG. Alors que la population est peu élevée (84 foyers), il apparaît que les villageois s'organisent pour conserver le nombre minimal requis de membres au sein de la VCS. Dans ce village relativement pauvre où les familles ne souhaitent pas s'endetter excessivement, les choix se portent plus vers les SRG. Les villageois apprécient les intérêts plus faibles et la possibilité d'emprunter en urgence en cas de crise dans le foyer. L'aide apportée par le Pnud pour l'aménagement des terrasses, l'approvisionnement en eau et l'acquisition de petits équipements, est également un élément fort. Nous avons identifié une autre raison : alors que la place laissée aux femmes dans ce village nous a semblé particulièrement réduite, le rôle que jouent celles-ci dans l'organisation des SRG, qui sont réservés aux femmes, explique sans aucun doute qu'elles préfèrent que la famille contracte ses crédits auprès des SRG plutôt qu'auprès de la VCS. Reste qu'il nous semble que la présence des SRG dans les villages n'est pas une cause importante de la baisse des membres de l'IMF. Les villageois semblent avoir d'ailleurs profondément distingué les deux organes : si les SRG et le Pnud interviennent dans une logique qui est perçue comme communautaire et sociale (crédits pour la santé et l'éducation), les VCS et l'IMF favorise sans aucun doute le développement économique et l'enrichissement individuel.

De fait la baisse des taux de pénétration ne semble pas être le révélateur d'une insatisfaction croissante des membres et d'un rejet des services proposés par les VCS. Pour s'en assurer, nous avons systématiquement demandé aux anciens membres les raisons qui les ont amenés à quitter la caisse.

2.3 Les raisons des départs : la parole aux anciens membres

Dans notre échantillon, 25 familles étaient des anciens membres de la caisse, 9 autres étaient membres actifs mais avaient dans le passé cessé pendant au moins un cycle de prendre un crédit auprès de leur VCS.

Tableau 20 : Motifs de départ des membres de l'IMF

Peut investir propre capital	12
Pas de nouveaux projets	5
Insatisfaction produits	4
Fermeture caisse	4
Éviction pour retard	4
Échec projets	4
SRG	1
Total	**34**

Tableau 21 : Retour des anciens membres dans les VCS

Oui	24
Non	5
Oui si crédit plus élevés	5
Total	**34**

2.4 La satisfaction des membres actuels

À la quasi-unanimité, les personnes interrogées ont loué l'action de l'IMF et l'importance de la présence des caisses villageoises au sein de leurs villages. Si certaines personnes ont pu citer des points précis qui gagneraient à être selon eux améliorés, l'opinion générale était dans tous les cas positive. S'il fallait évoquer les points négatifs mentionnés par certains membres, on retrouverait principalement, par nombre de citations, les points suivants :

– taux d'intérêts trop élevés ;
– montants insuffisants ;
– groupes solidaires trop contraignants ;
– IMF de plus en plus stricte, en particulier avec les membres les plus pauvres.

Sur la gouvernance, très peu nombreux ont été les membres qui souhaitaient en modifier le fonctionnement, ou qui exprimaient des réticences face aux dirigeants actuels de leur caisse. Alors que nous nous intéressions à la nécessité d'une plus grande alternance aux postes de dirigeants, la plupart des villageois ont fait part du déficit de leaders potentiels dans le village. À l'inverse, seules trois personnes nous ont dit souhaiter une alternance plus régulière car les dirigeants étaient sans doute trop vieux et qu'il fallait que les indemnités versées par l'IMF aux dirigeants des caisses ne bénéficient pas toujours aux mêmes villageois.

2.5 Faut-il s'inquiéter ?

C'est cette forte satisfaction des membres actuels, couplée à la rareté des départs permanents des anciens membres (sauf bien sûr en cas de migrations comme dans le département de Falam), qui nous fait penser que la chute du nombre de membres ne constitue pas en tant que tel un risque important pour l'IMF.

En effet, cette baisse du nombre de membres a été plus que compensée par l'augmentation de l'encours de crédit moyen par membre, renforçant ainsi la rentabilité des opérations de l'IMF. De plus depuis 2004, la courbe a repris sa croissance. Enfin l'IMF, avec le développement de

l'offre des crédits individuels, est en train de remédier à une des causes principales de départ des membres, à savoir la faiblesse des montants de crédits.

VI. LA REFONTE D'UNE METHODOLOGIE EXISTANTE

Forts des différents enseignements de l'étude, il nous paraît possible de dresser une liste de pistes de réflexion que l'institution gagnerait selon nous à considérer. Après dix ans d'existence, une action globale très positive et des résultats tout à fait exceptionnels dans certains villages, une marge de progression importante demeure : l'institution doit personnaliser son approche en fonction de ses membres afin de clarifier son positionnement à travers les villages et les départements. On a vu qu'en choisissant de s'ouvrir à l'ensemble des familles d'un village, l'institution laisse une méthodologie unique épouser plus ou moins facilement les besoins véritables de la majorité des villageois ou de la minorité forte d'entre eux. En s'impliquant davantage dans le choix des membres pouvant avoir accès à des crédits plus importants, conçus pour répondre aux besoins de certains et non plus du plus grand nombre, l'institution se permettrait de redéfinir le modèle qu'elle souhaite promouvoir à travers les montagnes Chin.

Il ne s'agit pas de défaire tout ce qui a été fait et d'adopter une méthodologie de crédit basée sur une analyse individuelle préalable qui réduirait de façon forte la productivité des agents, pour une réduction des risques sans doute négligeable étant donnée les bons taux de remboursements actuels. Il s'agit au contraire de mettre en œuvre plus rigoureusement une méthodologie qui a été très bien conçue mais dont l'application est, à certains endroits, excessivement déléguée aux dirigeants des caisses. Les quatre produits aujourd'hui proposés par l'institution lui permettent de s'adapter aux besoins individuels.

1.1 "Normal Loan"

Produit de base de la méthodologie de crédit, son faible montant est très adapté à une phase d'apprentissage. Il permet le financement de petites activités dont la rentabilité permet un remboursement aisé du capital. Et en cas d'échec ou de non-investissement, la faiblesse des montants en jeu permet un remboursement sans trop de douleur pour le foyer. Le produit répond à un des objectifs de l'institution, celui d'offrir des services accessibles au plus grand nombre. On pourrait affirmer que la faiblesse du montant et donc du coût du non investissement n'incite pas toujours les foyers à investir. Cela relève du choix de chacun et il est bon que ce produit de base puisse servir d'appoint en cas de tension excessive dans la trésorerie du foyer, ou plus prosaïquement de crédit à la consommation pour l'école ou autres vêtements. Ce produit permet à l'institution de s'implanter durablement dans les villages, aidant les familles à répondre aux différents besoins qui peuvent être les leurs au moment du démarrage des cycles et améliorant la productivité des agents avec un risque faible. Ainsi, le "NL" est très adapté dans les villages où les familles privilégient la migration de main-d'œuvre comme source de revenus.

En se rappelant que le crédit normal est avant tout un outil pédagogique, les agents doivent accentuer leurs efforts de formation dans les villages et auprès des familles où le développement d'activités génératrices de revenus stables est moins dynamique qu'ailleurs. Une fois que des membres ont clairement montré leur capacité et leur volonté d'investir de façon opportune leurs crédits, il convient pour l'institution d'accompagner ces familles à travers les étapes suivantes du développement de leurs activités.

1.2 "Performance Loan"

Partout, on constate que les bénéficiaires du secteur financier sont motivés par la perspective de montants de crédits croissants. En 2000, alors qu'après quatre ou cinq cycles les caisses villageoises faisaient toujours le plein de membres, certaines d'entre elles durent faire face à de gros problèmes de remboursements. Beaucoup de ces problèmes étant liés à la formation de faux groupes, qui permettaient à certains membres de bénéficier de plusieurs crédits, il apparut là encore que le montant de base "NL" était sans doute inadéquat pour des membres souhaitant développer leurs activités. L'institution développa ainsi deux nouveaux produits, le "SL" et le "PL" (2001 et 2002).

Le "PL", s'il a été conçu après le "SL", entre en deuxième place dans la grille évolutive des produits. Répondant aux mêmes principes de base que le "NL", il est réservé aux membres qui ont un historique de remboursement parfait sur les deux derniers cycles. La performance est donc celle du remboursement. On s'aperçoit pourtant que la seule prise en compte du remboursement pour juger de la bonne gestion d'un prêt par un membre a ses limites : en prenant l'exemple extrême d'un membre qui n'a pas lui-même utilisé son crédit mais l'a confié à un autre membre, il lui serait possible d'avoir accès au crédit *Performance* sans qu'il n'ait jamais géré personnellement un crédit. De même, un membre en difficulté, empruntant le capital nécessaire au remboursement de ses crédits, pourrait afficher un historique parfait de remboursement alors que le foyer est en situation de surendettement et l'accès au "PL" serait alors encore plus nuisible pour cette famille. La performance doit être celle des investissements réalisés dans le passé et de la capacité du membre à absorber un montant supérieur. Cette nuance nous semble essentielle afin de motiver les familles qui investissent et de limiter les risques potentiels ou les nuisances liées à des mauvaises utilisations du crédit (faux groupes, crédit informel, surendettement dans une situation de crise familiale). C'est d'autant plus important qu'aujourd'hui le nombre de crédits *Performance* est limité par les contraintes financières de l'institution. Prendre en compte la performance de l'investissement entraînerait une répartition des crédits *Performance* plus conforme au dynamisme des entreprises familiales au sein des villages. Le crédit est un outil de réduction de la pauvreté quand il est utilisé de façon avisée. Si le "NL" permet aux familles d'apprendre, de se tromper, les crédits plus élevés doivent être réservés aux foyers qui ont fait leurs preuves.

La redéfinition de la notion de performance entraînerait sans doute dans un premier temps une réduction du nombre de bénéficiaires de ce crédit, le temps que les agents se familiarisent davantage avec les foyers. La performance démontrée des membres ayant accès à ce crédit devrait néanmoins permettre à l'institution d'envisager l'augmentation de son montant plafond. Si on estime que le *Performance* doit accompagner les membres dans les premières phases du développement de leurs activités, fixer le montant à 150 % du montant du crédit de base semble pertinent et permet sans doute une différence plus incitatrice pour les candidats potentiels. On reste là dans une logique où la situation financière du membre n'est pas totalement prise en compte, ni l'objet précis de son projet. La définition du montant du "PL" reste donc relativement arbitraire et se fait par rapport au "NL".

1.3 "Special Loan"

Le "Special Loan" a été conçu avant le "PL". Il reprend les éléments fondamentaux de la méthodologie (groupes solidaires, cycles identiques à ceux du reste des membres, taux d'intérêt identiques et remboursement *in fine*) et comme le "PL", n'est accessible qu'aux membres qui ont correctement remboursé deux crédits "NL". Il introduit néanmoins des modifications importantes : obligation pour le membre de postuler quatre mois à l'avance, évaluation financière du membre par un agent de crédit, évaluation par l'agent du crédit de la faisabilité du projet

spécial que le membre souhaite développer, appréciation de l'expérience et de la capacité du membre à mener à bien ce projet spécial. Il n'y a rien à modifier à ce processus mais il s'agit de réellement l'appliquer, ce qui n'est aujourd'hui pas le cas. Le "SL" doit être débloqué pour des projets d'investissement spéciaux, clairement identifiés. Il n'y a pas énormément de façons d'investir 80 000 MKK aujourd'hui dans les montagnes Chin : c'est le montant nécessaire à l'intensification d'une activité économique que le membre développe depuis un certain temps et qui est stabilisée.

La pertinence de la gamme de produits de l'IMF passe par une application rigoureuse des méthodologies spécifiques à chacun des trois crédits (NL, PL et SL). Le "SL" ne doit pas être perçu comme un "PL" pour familles plus aisées et doit demeurer quelque chose de spécial. À quatre reprises, nous avons pu constater que le "SL" était octroyé à des familles sans projets, parfois même en difficulté économique. L'achat d'une truie par une famille qui a déjà du mal à engraisser un porcelet, peut rapidement mettre cette famille dans une situation délicate et s'avérer être contre-productif. À Cinkhua par exemple, une famille qui avait acheté une truie a été rapidement contrainte de l'échanger contre trois porcelets plus faciles à nourrir ; elle a perdu dans le processus du temps, de l'argent et le remboursement mensuel d'un crédit élevé pèse sur les finances du foyer. De même, nous avons discuté à Zathal avec une femme qui affirmait n'avoir jamais investi ses crédits précédents et qui avait pourtant réussi à obtenir un "SL" sur la base du buffle que possède son mari (qui en avait huit il y a sept ans). Ce crédit lui a été octroyé sur la base d'un patrimoine en déliquescence, malgré une dette globale qui dépasse les 270 000 MKK, suite à des emprunts auprès de villageois et alors que la seule ressource de la famille dépend du fils aîné, au Mizoram au moment de notre visite.

Les agents de l'institution doivent veiller à ne pas galvauder aux yeux des membres les nouveaux produits phares d'une offre de crédits qui évolue vers des montants plus importants. Et le "SL" doit être considéré comme une étape importante dans le parcours d'un membre au sein de la caisse, notamment parce que ce crédit est la porte d'accès au crédit individuel, produit dont l'introduction en 2005 constitue le début d'une nouvelle phase du développement de l'institution.

Si la méthodologie conçue par l'institution (Lai Uk Nawl et Murielle Morisson, 2000) est réellement appliquée, le montant plafond du "SL" pourrait être réévalué. Le seuil du lakh correspondant à 100 000 MKK a un réel intérêt psychologique, qui permettrait d'accentuer aux yeux des membres le caractère « spécial » de ce crédit. Reste à rappeler (et c'est vrai pour l'ensemble des crédits) que si l'institution définit des montants plafonds, cela ne veut pas dire qu'ils doivent être appliqués systématiquement. Pour le "SL", une adaptation des montants à la teneur du projet serait une marque de la réelle implication des agents dans l'appréciation de celui-ci.

1.4 "Individual Loan"

Il en va de même pour le crédit individuel. Actuellement en phase de test, ce crédit suscite beaucoup d'espoir au sein des caisses villageoises. L'importance du montant proposé fait rêver les commerçants, incite les familles aisées à reconsidérer les caisses villageoises. Le montant, aujourd'hui plafonné à 150 000 MKK (environ 150 dollars), plait autant que la méthodologie (date de déblocage adapté au projet, choix de la durée du crédit, possibilité d'obtenir des périodes de grâce pour le paiement des intérêts, disparition du groupe de garantie qui fait place à la caution solidaire de proches). Nous avons rencontré neuf membres ayant contracté cette année un crédit individuel. Tous ont emprunté le montant maximum, et un seul membre a limité la durée de remboursement à 12 mois (contre 18 mois, durée maximale prévue pour les autres

membres). Il est encore trop tôt pour tirer les premiers enseignements de cette phase de test, appelée à se développer en 2006. Voici néanmoins ce que nous inspirent ces rencontres.

Dans cinq cas, le crédit individuel avait été débloqué à un membre emblématique de la caisse, considéré par les autres membres comme faisant partie de ces familles dont la vie a totalement changé depuis leur premier crédit. Nous les appelons les "*success stories*" (5/5 sur notre grille d'évaluation).

Dans trois cas, notamment deux à Zathal, le choix des membres pour cette phase de test semble moins judicieux. Il s'agit de familles qui sauront sans aucun doute rembourser le crédit, mais pour qui l'impact du crédit semble moins évident. Leur santé économique est plus ancienne ou dépend d'activités auxquelles les montants du crédit peuvent difficilement contribuer, si l'on considère bien sûr que chaque membre n'a pu avoir accès qu'à un seul crédit par cycle. Ainsi, les deux familles choisies à Zathal reconnaissent n'avoir jamais eu de profit grâce au crédit ! Les entretiens laissent entendre que ces membres ont en fait tiré profit de la caisse, grâce à la constitution de faux groupes ou en prêtant leurs crédits à des personnes hors du village. Il ne s'agit pas de condamner ces pratiques, qui parfois montrent au contraire une certaine habilité à gérer les investissements, mais plutôt de regretter que les premiers crédits individuels ne soient pas l'occasion pour l'institution de récompenser des membres dont la réussite, grâce aux caisses, pourrait être érigée en exemple pour les autres villageois.

Pour ce qui concerne les projets : deux membres ont investi le crédit dans leur activité de commerce entre Surkhua et Hakha, trois dans l'extension de leurs jardins, pour la culture de la pomme de terre, d'oignons ou du gingembre, deux dans la collecte de tubercules et d'orchidées, avant d'investir dans l'élevage porcin, deux enfin prévoyaient d'acheter un buffle mais ont soit prêté la somme à une personne en partance pour la Malaisie, soit acheté un terrain à Hakha avec le projet d'y construire une maison. Là encore, on voit que les stratégies sont diverses et que chacun, quel que soit son village, peut trouver des domaines dans lesquels développer l'entreprise familiale.

1.5 Pour répondre aux besoins des meilleurs membres, il faut intensifier l'action du VCS

Alors que les dynamiques économiques et sociales semblent conduire à une plus grande individualisation de la société et que le développement économique des villages augmente peu à peu les besoins en capitaux des entreprises familiales, l'institution a su évoluer parallèlement en définissant de nouveaux produits qui dynamisent son offre de services financiers et consacre le crédit individuel comme aboutissement d'une approche qui se veut au départ communautaire. L'augmentation des montants du crédit avec la création des "SL" et "PL" a permis une augmentation sensible du montant moyen des crédits dans un premier temps (2002 et 2003). On remarque néanmoins que l'encours moyen exprimé en dollars, et donc prenant en compte l'inflation importante qui existe au Myanmar, est stable entre mars 2004 et septembre 2005 (35,8 dollars en mars 2004 contre 36,1 dollars en septembre 2005). L'introduction du crédit individuel devrait redynamiser la croissance de l'encours, reste que cette stagnation atteste sans doute de la nécessité pour les agents de l'institution d'accompagner l'augmentation de l'offre par celle de l'implication de l'IMF dans les décisions liées à la distribution de certains crédits. La productivité des agents ne saurait être uniquement mesurée à l'encours de crédit dans les villages sous leur responsabilité. Les agents doivent également améliorer leur connaissance des familles. Alors que les agents de crédits changent régulièrement de zones et que les dirigeants des caisses ne sont pas éternellement réélus, il y a aujourd'hui une perte de l'information générale qui handicape l'institution dans sa démarche vers l'amélioration de son efficacité.

Nous préconisons que l'institution mette en place un système minimum de suivi de l'historique de la présence des familles au sein des caisses villageoises. Une meilleure connaissance des familles permettrait aux agents de concentrer leurs formations et leurs soutiens aux familles qui en ont le plus besoin, faciliterait pour les managers départementaux le suivi et le contrôle des caisses jugées à risque, tout en permettant à l'institution d'intensifier son aide financière aux familles pour qui les crédits se révèlent bénéfiques.

À notre demande, les agents de crédit ont dressé pour chacune des caisses l'historique de crédits de l'ensemble des membres qui devaient être répartis par foyer (*cf.* Annexe : Historique de crédits dans les caisses villageoises). Ce travail fastidieux, car nécessitant de revenir parfois sur dix ans d'historique en plus d'avoir été d'une grande utilité pour la réalisation de cette étude, s'est révélé être bénéfique pour les agents qui, selon eux, ont pu ainsi mettre le doigt sur certaines choses à améliorer au sein de quelques caisses.

Les caisses sont implantées dans des villages où le nombre de foyers ne dépasse que très rarement les 200, une identification exhaustive de l'ensemble des maisons, l'enregistrement de quelques informations sur le profil socio-économique de base permettant de faire des suivis périodiques de la situation économique de la famille, l'attribution à celle-ci d'un numéro de membre permanent, la saisie informatique de l'historique des montants empruntés par chacune d'elle, la possibilité de noter les éventuels incidents de remboursements, le suivi minimaliste de la nature des projets (type d'investissement, échec ou réussite, utilisation profit), tout cela permettrait à l'institution de progresser grandement dans la connaissance de ses membres et dans sa capacité à mieux répondre aux besoins spécifiques de chaque famille. La poursuite de l'augmentation des montants de crédits, sans l'amélioration du suivi des membres, pourrait s'avérer à terme dommageable pour certaines familles et pour l'institution en tant que telle.

C'est un nouveau défi pour une institution qui, après s'être étendue sur l'ensemble des départements de Hakha, Tedim et Falam, après avoir introduit dans les villages des mécanismes financiers nouveaux, générateurs d'activités économiques nouvelles et avoir contribué à l'apprentissage par ses membres des principes de gestion élémentaires à travers la pratique de l'investissement productif, a construit les bases nécessaires, aussi bien commerciales qu'institutionnelles, pour une intensification de sa présence dans les villages dont les habitants sont maintenant habitués au crédit.

Repères bibliographiques

Anonyme 3, 2002 [5101], La religion Lai Pian et son prophète Pau Cin Hau. *Le livre sacré des visions et des renaissances*, Édition locale, 72 p. [en birman].

BAREIGTS A., 1981, *Les Lautu. Contribution à l'étude de l'organisation sociale d'une ethnie Chin de Haute Birmanie*. Paris, SELAF.

BAREIGTS A., 2003, *The beginning of the Catholic Church in the central part of the Chin Hill. Feng Pin*, publié à compte d'auteur, 249 p.

CAREY B.S., TUCK H.N., [1896] 1976, *The Chin Hills. A history of the People, our dealings with them, their Customs and Manners, and a Gazetter of their Country*. Rangoon, Supdt. Govt. Printing, iii + 236 p.

CLASTRES P., 1976, « Préface » à la traduction française de l'ouvrage de Marshall Sahlins, Âge de Pierre, âge d'abondance : 11-30.

CUNG LIAN HUP (éd.), 2003, *Christianity and the Chins in Myanmar*. Yangon, édition à compte d'auteur, 149 p.

East Rev. Dr., "*Burma Manuscript*" (Duplication Form, 1902-1910).

FISTIE P., 1985, « La Birmanie ou la quête de l'unité. Le problème de la cohésion nationale dans la Birmanie contemporaine et sa perspective historique ». Paris, *Publications de l'EFEO*, Vol. CXXXIX, vii + 459 p.

GRIERSON G.A. (ed.), 1904, *Linguistic Survey of India, vol III, Tibeto-Burman family, part 3, Specimens of the Kuki Chin and Burma groups*. Calcutta, Supt. of Government Printing and Staty, pp. 331 sq.

HEAD W.R., [1917] 1955, *Hand Book on the Haka Chin Customs*. Rangoon, Supdts. Union Govt. Printing and Staty, 49 p.

JOHNSON R. G., 1988, *History of the American Baptist Chin Mission. A history of the introduction of Christianity into the Chin Hills of Burma by missionaries of the American Baptist Foreign Mission Society during the years 1899 to 1966*. Valley Forge, Pennsylavania, tapuscrit publié à compte d'auteur, 2 vol : xviii + 1320 p.

LALTHANGLIANA, B., 1975, *History of Mizo in Burma. Aizwal, Zawlbuk Agencies*, xxviii + 108 p. (Submitted to Arts and Science University, Mandalay, for the degree of M.A.).

LAVIGNE DELVILLE PH., 2002, « Contre l'autisme des projets, analyser les pratiques préalables à l'intervention », Gret, Les notes méthodologiques, n° 3.

LEACH E., 1972, *Les systèmes politiques des hautes terres de Birmanie. Analyse des structures sociales kachin*. Paris, F. Maspéro, 399 p. 1e éd : 1954, *Political Systems of Highland Burma. A study of Kachin Social Structure*; the revised version used here is dated 1979, London, The Athlone Press: xx + 324 p.

LEHMAN F.K., 1963, *The structure of Chin society. A tribal people adapted to a non-western civilization*. Urbana, The University of Illinois Press, Illinois studies in anthropology n°3, xvi + 244 p.

LEHMAN F.K., 1989, "Internal inflationary pressures in the prestige economy of the feast of merit complex: the Chin and Kachin cases from Upper Burma", in Russel, Susan D. (éd.): Ritual, Power, and Economy: Upland-Lowland Contrasts in Mainland Southeast Asia. DeKalb, Northern Illinois University, Center for Southeast Asian Studies, Occasional Paper 14: 89-101.

LE MEUR P.-Y., 2005, "Institution-building, land tenure & natural resources management in the Chin State (Myanmar)", Gret, Rapport de mission, 34 p.

MANG HOPE J., 1994, *The Genesis and growth of Kaka Baptist Church. Manila, Philippine Christian University*, A Dissertation the Requirement for the Degree of Doctor of Ministry, iv + 232 p. (Tapuscrit).

MAUNG SWHE WA [U] (Book I) & SOWARDS G. AND E. (eds. Book II), 1963, *Burma Baptist Chronicle. Rangoon*, Board of Publications, Burma Baptist Convention, xvi + 448 p.

MORISSON M., 2004, « Façonner les règles du jeu : l'élaboration progressive d'une institution de microfinance dans l'État Chin », Gret – Coopérer aujourd'hui, n°40, 64 p.

PARRY N., 1931, "The Pau Chin Hau movement in the Chin Hills", in Census of India, vol. XI, « Burma », Part. I, pp. 216-217.

PARRY N., 1932, The Lahkers. London, xx + 640 p.

ROBINNE F., 2007, *Prêtres et chamanes. Métamorphoses des Kachin de Birmanie*. Paris, L'Harmattan, 313 p.

ROBINNE, F. & SADAN, M. (ÉDS.), 2007, *Social Dynamics in the Highlands of Southeast Asia. Reconsidering Political Systems of Highland Burma by E.R. Leach*. Leiden, Brill, Serie Handbook of Oriental Studies, lii + 331p.

SAHLINS M., 1976 [1972], « Âge de pierre, âge d'abondance. L'économie des sociétés primitives » [Stone age economics]. Paris, Editions Gallimard, Bibliothèque des sciences humaines, 409 p.

SAKHONG LIAN H., 2003, *In search of Chin identity. A study in religion, politics and ethnic identity in Burma*. Copenhagen, NIAS Press, Monograph Series 91, xxi + 280p.

SCOTT J. G., HARDIMAN J.P., 1900, Gazetteer of Upper Burma and the Shan States. Rangoon, Superintendent Government Printing, Part I, Vol. I.: 441-473.

SHAKESPEARE J., 1912, *The Lushai Kuki clans*. London, xxii + 250p.

SING KLAW KHAI, 1984, *The theological concept of Zo in Chin traditional and culture*, tapuscrit de la librairie municipale d'Akha, vi + 273p.

SMITH MARTIN, 1999, Burma. *Insurgency and the Politics of Ethnicity*. Bangkok, White Lotus, xxi + 521p.

STEVENSON H.N.C., 1938, "Some Social Effects of the Religion and Sacrifices of the Zahau Chins", *Journal of the Burma Research Society*, vol. XXVIII.

STEVENSON H.N.C., 1944, *Burma Pamphalet n°6: The Hill People of Burma*. Longsman, Green and Co., xv + 199p.

TURNELL S., 2005, "A survey of microfinance institutions in Burma", in Burma Economic Watch, www.econ.mg.edu.au, vol. 1: 26-50.

Microcrédit et changement social au Myanmar (Birmanie)

Une étude anthropologique et économique dans l'État Chin

Depuis que la microfinance a conquis ses lettres de noblesse, de nombreuses études d'impacts ont été menées. La plupart d'entre elles sont des « suivis de clientèle », des études de satisfaction, visant à répondre aux besoins en information des institutions de microfinance. Rares sont celles qui replacent l'offre de crédit et la façon dont les clients l'utilisent dans le contexte plus large des évolutions sociales et économiques de la zone concernée. C'est l'objectif de cette étude, menée par un anthropologue du CNRS spécialiste du pays et un économiste expert en microfinance.

Dans cette région enclavée de Birmanie qu'est l'État Chin, là où le Gret a mis en œuvre un projet de microfinance, les auteurs ont analysé les stratégies économiques familiales, dans un contexte en profonde mutation, et le rôle qu'a eu l'accès au crédit dans les trajectoires familiales. Ils se sont également intéressés à la façon dont l'offre de crédit et l'organisation qu'elle suscite (les groupes de caution, les comités villageois de crédit) s'inscrivent dans des rapports sociaux dynamiques et comment elles contribuent aux processus de changement.

Replacée dans plusieurs décennies de changement social, l'offre de microcrédit s'avère avoir permis aux familles de tirer parti de ces transformations. Elle a significativement stimulé l'extension du commerce et du maraîchage, favorisé la mutation de l'élevage. Aux flux financiers verticaux (vers la chefferie autrefois, vers les Églises aujourd'hui), la microfinance a ajouté des flux horizontaux, donnant ainsi à la grande majorité des ménages les moyens, auparavant réservés aux seuls ménages aisés, de financer, qui le départ du fils en migration, qui la création d'une boutique, qui la réalisation d'un jardin, démocratisant ainsi l'insertion de la société locale dans l'économie marchande.

GRET

Groupe de recherche et d'échanges technologiques
211-213 rue La Fayette 75010 Paris, France.
Tél. : 33 (0)1 40 05 61 61. Fax : 33 (0)1 40 05 61 10.
E-mail : gret@gret.org. Site Web : www.gret.org

Études et Travaux

en ligne n° 10

La collection *Études et Travaux en ligne* accueille des textes publiés sous forme électronique, téléchargeables gratuitement sur le site du Gret : *www.gret.org rubrique Ressources en ligne.*

Ils sont par ailleurs vendus sous forme imprimée, à la librairie du Gret. Conditions de vente : *www.gret.org*, *rubrique Publications.*

Cette collection est dirigée par Philippe Lavigne Delville et Danièle Ribier.

ISBN : 978-2-86844-173-7
ISSN : 1775-741 X