

NOUVELLES DU TERRAIN

- L'assurance inclusive au Rwanda -



L'assurance inclusive au Rwanda, enseignements d'une expérience de terrain

Structurer la résilience agricole par l'assurance inclusive : l'exemple rwandais

Au Rwanda, l'assurance inclusive n'est pas un concept théorique : **elle constitue un levier opérationnel de gestion des risques pour les agriculteurs, les coopératives et les institutions financières confrontés aux chocs climatiques et économiques.**

En 2025, une visite d'échange à Kigali et en zones rurales a permis de réunir 17 participants représentant 12 organisations originaires de 9 pays, qui ont pu observer un modèle structuré, où acteurs publics, assureurs et institutions de microfinance (IMF) collaborent pour rendre la protection assurantielle accessible aux populations

vulnérables. Au cœur de cet écosystème, **Radiant Yacu**, première compagnie de microassurance dédiée du pays, et des organisations agricoles locales illustrent comment des produits adaptés peuvent sécuriser les revenus et soutenir l'investissement.

Cette dynamique s'inscrit dans le cadre du **programme d'assurance inclusive soutenu par Proparco et mis en œuvre par la Fondation Grameen Crédit Agricole (FGCA) et l'Organisation Internationale du Travail (OIT)**. Au-delà du cadre programmatique, ce sont des trajectoires concrètes qui illustrent l'impact : assurer une récolte, sécuriser un prêt, investir malgré l'incertitude. Ce retour du terrain montre comment, lorsque les conditions institutionnelles, techniques et partenariales sont réunies, l'assurance inclusive peut devenir un levier réel de développement local.



› Ovia Tuhairwe, directrice générale de Radiant Yacu

Radiant Yacu : trajectoire d'un acteur spécialisé

« Nous avons démarré en 2019 avec 9 employés et un capital de 400 000 dollars. La première année, nous n'avons collecté que 8 000 dollars de primes », raconte **Ovia Tuhairwe, directrice générale de Radiant Yacu**. « Aujourd'hui, nous avons 28 collaborateurs, nous avons atteint 6,7 millions de dollars de primes en 2024, et notre objectif pour 2025 est de 10 millions de dollars. »

Ces résultats traduisent une trajectoire rare dans le secteur : **l'atteinte de la rentabilité en trois ans**. L'entreprise propose aujourd'hui huit produits : assurance-vie, assurance-crédit, assurance agricole (cultures et bétail), assurance hospitalisation, assurance épargne, assurance responsabilité civile et assurance étudiante. Cette croissance repose sur trois piliers structurants : **produits adaptés, ressources humaines spécialisées et partenariats de distribution solides**. « Nous travaillons étroitement avec les banques, les institutions de microfinance comme Vision Fund Rwanda, les coopératives d'épargne et de crédit, ainsi qu'avec des agronomes et vétérinaires à travers tout le pays », explique **Ovia Tuhairwe**.

Le cadre institutionnel rwandais : un partenariat public-privé structurant

Le Rwanda se distingue par l'implication structurante de l'État dans le développement de l'assurance inclusive. En 2019, le gouvernement a lancé le Programme National d'Assurance Agricole (NAIS), un partenariat public-privé qui subventionne 40 % des primes d'assurance pour les agriculteurs.

« L'intervention du gouvernement a été absolument déterminante », souligne Ovia Tuhairwe. « Sans la réglementation spécifique sur la microassurance, sans les subventions, et sans l'exemption de TVA sur nos produits, nous n'aurions jamais pu créer cette entreprise. »

Pamela Mutesi, de la **Banque Nationale du Rwanda**, confirme cette approche stratégique : « L'assurance joue un rôle vital dans notre agenda d'inclusion financière. Il s'agit de protéger ce que nous avons déjà accompli et d'assurer la durabilité à long terme de nos acquis. Le Programme National d'Assurance Agricole a commencé petit, mais nous élargissons désormais le système pour atteindre tous les Rwandais. »

Le ministère de l'Agriculture, le **National Agricultural Export Board (NAEB)**, et d'autres agences gouvernementales jouent également un rôle actif dans l'inscription des agriculteurs, la sensibilisation, et la coordination avec les assureurs privés.



► Pamela Mutesi, Banque Nationale du Rwanda

Des contextes plus contraints en Afrique de l'Ouest

Les témoignages des participants venus d'Afrique de l'Ouest ont mis en lumière les défis auxquels font face leurs pays, en contraste avec le cadre institutionnel observé au Rwanda. Dans certains pays, notamment au Mali et au Burkina Faso, l'évolution du contexte international n'a pas permis la poursuite des financements de partenaires, indépendamment de la pertinence des approches techniques développées.

Mali et Burkina Faso : l'insécurité fragilise les portefeuilles

« Aujourd'hui, nous sommes confrontés à des défis sécuritaires majeurs », explique **Abdoulaye Sidibé**, directeur commercial du réseau **Kafo Jiginew au Mali**. « Le Mali est un pays fortement touché par l'insécurité et le terrorisme depuis plus d'une décennie. Il est difficile pour nous, institutions financières, de mener nos activités sur toute l'étendue du territoire. Au-delà des défis sécuritaires, le changement climatique affecte gravement l'activité agricole que nous finançons en grande partie. »

Les chiffres sont alarmants : Kafo Jiginew a fermé 20 agences, tandis que le **Réseau de Micro-Institutions de Croissance et de Revenus (RMCR)** (membre du réseau **VisionFund International**), une autre institution malienne, a fermé 6 agences et perdu 25 % de son portefeuille. « Nous assistons à une paupérisation croissante des populations. Les déplacements de population entraînent l'abandon des activités économiques et une forte dégradation des portefeuilles », poursuit Abdoulaye Sidibé.

Au Burkina Faso, la situation est similaire. **Gaston Assagwe**, directeur général d'**ACFIME**, décrit l'impact du terrorisme : « L'insécurité a conduit à des déplacements de populations et des clients qu'on ne peut pas retrouver. Cela implique un portefeuille de mauvaise qualité. Il y a des zones où nos agences ont fermé, ce qui implique que le portefeuille est resté sans solution, sans remboursement. » Il ajoute : « Les ménages ont dû fuir, perdant leurs actifs et leur capacité de remboursement. Cette population-là ne peut plus se développer et ne peut plus bien se nourrir sans l'aide des communautés d'accueil. »



► Thérèse GANHOUEGNON (COMUBA Bénin), Herman JAKO (COMUBA Bénin) et Edith Salimatou TRAORE (RMCR Mali)

Togo et Bénin : le poids du risque climatique

Plus au sud, les défis sont davantage liés au climat. « *Le défi majeur auquel nous sommes confrontés est lié au changement climatique* », explique **Yendoumban Fori**, directeur général de la **Coopec Sifa** au nord du Togo. « *Nous finançons principalement les petits exploitants agricoles et nous constatons la montée des impayés. Nous manquons de liquidités pour financer les activités.* »

Il décrit un cercle vicieux : « *Les ménages perdent leurs revenus, ils s'endettent, ils ont des difficultés à rembourser, et il y a l'insécurité alimentaire. C'est un cercle infernal qui installe la pauvreté. Un collègue parlait même de pauvreté intergénérationnelle : quand vous n'avez pas eu l'argent pour scolariser votre enfant, cet enfant reste toujours dans ce cercle et vit dans la pauvreté.* »

Au Bénin, **Herman Jako** de **COMUBA** fait le même constat : « *Notre portefeuille est à 54 % agricole. Nous faisons face à un grand nombre de risques et de défis liés au changement climatique, aux pertes de rentabilité. Ce sont ces défis qui nous ont poussés à intégrer l'assurance agricole dans nos procédures.* »

Prosper Kanawe, d'Assilassimé (Togo), résume l'urgence : « *Si nos bénéficiaires avaient profité d'une couverture en termes d'assurance agricole, l'impact serait grandement limité. Pourquoi ? Parce que là, ils auraient eu une meilleure capacité de résilience par rapport aux chocs auxquels ils font face.* »

Un engagement public encore limité dans plusieurs pays

« *L'expérience que nous avons vue au Rwanda est vraiment formidable, et nous souhaitons avoir ce type de modèle : un partenariat public-privé* », déclare **Abdoulaye Sidibé**. « *On voit qu'il y a une forte implication des autorités publiques, ce qui a permis la réussite. C'est une source d'inspiration pour nous.* »

Gaston Assagwe confirme : « *Si le gouvernement est impliqué dans le développement de produits financiers, cela augmente les chances de réussite.* »

Mais dans plusieurs pays d'Afrique de l'Ouest, cet appui institutionnel demeure limité. « *Aujourd'hui dans nos pays, nous n'avons pas cet appui. C'est ce qui fait défaut, il faut le reconnaître* », admet **Abdoulaye Sidibé**.

Le rôle des partenaires techniques et financiers

Les acteurs ouest-africains soulignent que, en l'absence d'un fort engagement public, le soutien des bailleurs reste déterminant pour structurer des dispositifs assurantiels techniquement solides et financièrement viables. Selon **Gaston Assagwe**, « *Nous ne pouvons pas écartier l'appui des bailleurs. Si l'État ne s'implique pas et qu'il y a des bailleurs avec un appui conséquent, je pense que nous allons pouvoir y arriver. L'objectif final, c'est d'avoir une population qui utilise des produits de microassurance pour réduire leur vulnérabilité face aux différents défis.* »

Le programme financé par **Proparco** et mis en œuvre par la FGCA et l'OIT a justement démontré l'impact



Sur le terrain, des vies transformées : la Coopérative Cotevem

Dans le district de Gakenke, la coopérative de producteurs de thé Cotevem regroupe 5 500 membres qui produisent ensemble plus d'un million de kilos de feuilles de thé par mois. **Emmanuel Niyitegeka**, le directeur de la coopérative, se souvient des années difficiles avant l'assurance. « *Nous étions particulièrement affectés par le changement climatique : les sécheresses prolongées et les inondations qui ravageaient nos plantations dans les marais. Les agriculteurs nous demandaient constamment de l'aide face à ces problèmes. Les autorités locales nous ont alors conseillé de chercher une couverture d'assurance.* »

Après avoir approché Radiant Yacu et mené une étude approfondie des risques climatiques, la coopérative a mis en place une assurance spécifique pour le thé. Les premiers effets ont été visibles rapidement. « *Avant l'assurance, les agriculteurs avaient des plantations dans les zones marécageuses, extrêmement vulnérables aux inondations. Maintenant qu'ils sont couverts et que l'assurance compense toutes les pertes, ils ont la confiance nécessaire pour déplacer leurs plantations vers les collines et investir dans leur avenir* », explique Emmanuel Niyitegeka. « *Des personnes qui n'étaient pas productrices de thé souhaitent maintenant rejoindre notre coopérative parce qu'elles savent qu'il y a une assurance qui peut couvrir les pertes. Nous espérons doubler ou tripler notre nombre de membres dans les deux à trois prochaines années.* »

de cet accompagnement. « *Le programme nous a aidé à établir un département d'assurance qui surveille maintenant toutes nos activités* », témoigne **Herman Jako**. « *Nous pouvons maintenant servir différents types de clients et nous sommes plus avancés que d'autres institutions dans notre pays en la matière.* »

Enseignements tirés de l'expérience rwandaise

La visite au Rwanda a permis d'identifier cinq conditions essentielles pour la réussite de l'assurance inclusive

Des produits simples, abordables et pertinents

« Pour nos bénéficiaires à faible revenu, l'assurance doit être simple et compréhensible, abordable, et accessible », résume **Prosper Kanawe**. « Il faut aussi, au début, le soutien du gouvernement ou de partenaires pour subventionner les primes afin que cela entre dans les habitudes de nos bénéficiaires. »

Radiant Yacu a parfaitement intégré cette exigence en nommant ses produits en kinyarwanda, la langue locale, pour que les populations à faible revenu puissent les comprendre. Ainsi, le produit d'assurance hospitalisation pour les conducteurs de moto-taxi s'appelle « **Turi Kume** », qui signifie « **Nous sommes ensemble** ».

Une distribution innovante et de proximité

« Nous avons essayé d'avoir les bons partenaires de distribution : les banques, les IMF, les coopératives d'épargne et de crédit, mais aussi les agronomes et vétérinaires à travers le pays pour vendre les produits agricoles », explique **Ovia Tuhairwe**.

L'OIT a particulièrement aidé Radiant Yacu à développer son produit d'assurance pour le thé en plaçant une experte pendant deux ans au sein de l'entreprise. « L'intention n'était pas qu'elle vienne concevoir le produit et s'en aille, mais qu'elle forme nos équipes. Nous l'avons conçu ensemble », précise la directrice générale.

La digitalisation demeure un défi majeur

« Une part importante de la gestion de nos produits reste manuelle, notamment l'évaluation des pertes agricoles, entièrement réalisée sur le terrain. Cela limite notre capacité à atteindre l'échelle et à indemniser rapidement les agriculteurs », reconnaît **Ovia Tuhairwe**.

L'éducation financière et la sensibilisation

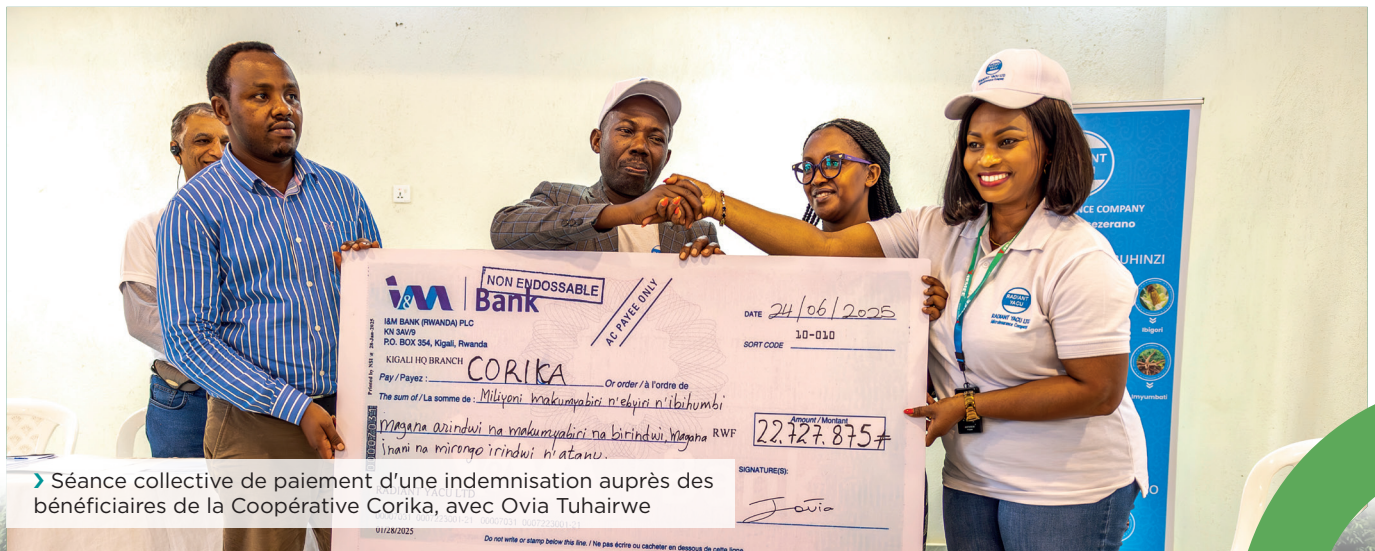
« Le principal problème est lié à l'information et à l'éducation », souligne **Yendoumban Fori**. « Il faut rendre les produits accessibles à tout le monde. Les bénéficiaires doivent avoir l'information sur la possibilité d'assurer leurs récoltes, leur élevage. Même si les gens sont pauvres, ils peuvent dégager le minimum pour payer une prime, mais s'ils n'ont pas l'information, cela risque de créer un problème. »

Au Rwanda, le taux de pénétration de l'assurance reste à 1,8 %, malgré les progrès. « Il y a un manque de sensibilisation du public et d'éducation des consommateurs, mais cela coûte très cher », reconnaît **Ovia Tuhairwe**. « Aller à la télévision, à la radio, c'est très coûteux. Et dans le secteur de la microassurance, les agriculteurs ou personnes à faible revenu ne sont pas sur les réseaux sociaux. Ils ont des téléphones basiques. La sensibilisation passe donc par la télévision ou la radio. »

La transparence et la rapidité dans le paiement des sinistres

Radiant Yacu a choisi d'innover en organisant des paiements publics et collectifs des indemnités agricoles. « Nous essayons de payer les sinistres collectivement, surtout pour l'assurance agricole. Nous réunissons les agriculteurs pour qu'ils puissent voir que le sinistre a été payé », explique **Ovia Tuhairwe**. « Nous invitons même les journalistes, les télévisions et les radios pour qu'ils viennent témoigner. Ils prennent des photos, nous interviewent, interviewent les agriculteurs. Pour nous, un sinistre est un investissement, pas un coût ou une dépense, car c'est en payant les sinistres que nous démontrons la valeur que nous apportons à nos clients. Et quand ils le voient, ils vont répandre la nouvelle. Le bouche-à-oreille fait un excellent marketing pour nous. »

Cette approche a créé un cercle vertueux remarquable au sein de la **coopérative Corika**, spécialisée dans le riz. Lors de la visite, les participants ont pu observer comment les agriculteurs, rassemblés pour recevoir leurs indemnités après des pertes dues aux inondations, devenaient immédiatement des ambassadeurs enthousiastes du produit auprès de leurs voisins non assurés.



➤ Séance collective de paiement d'une indemnisation auprès des bénéficiaires de la Coopérative Corika, avec Ovia Tuhairwe

Défis et perspectives

Malgré son succès, le modèle rwandais n'est pas exempt de défis, et Radiant Yacu est transparent sur les obstacles à surmonter.

Le financement de l'innovation

« Nous remercions énormément l'OIT qui nous a donné une subvention pour concevoir notre produit d'assurance pour le thé », souligne **Ovia Tuhairwe**. « Le prochain produit dans notre pipeline est le café. Nous étions censés commencer le café en même temps que le thé, mais nous n'avions pas la capacité de faire les deux produits à la fois. Nous essayons maintenant de rencontrer les coopératives de café pour commencer à concevoir un produit adapté. Mais faire de la recherche, des études de faisabilité, tout ce processus pour avoir un produit adapté est coûteux. »

L'adaptation aux contextes nationaux

« Je pense que le modèle que nous venons de voir au cours de ces derniers jours au Rwanda peut s'appliquer à notre pays, le Togo », déclare **Prosper Kanawe**. « Mais il faut l'adapter parce que le Rwanda et le Togo n'ont pas le même contexte. Il faut s'en inspirer, mais l'adapter à notre réalité. Si nous faisons du copier-coller, ça ne peut pas marcher. »

Le Sénégal fait face à des défis spécifiques. Selon **Vision Fund Sénégal** : « Au Sénégal, nous faisons face à des défis de marketing dus à la faible densité de population et à des zones cibles dispersées, ce qui entraîne des coûts élevés. Nous explorons la digitalisation pour compenser, mais c'est difficile en raison de problèmes réglementaires. Au moment du dernier changement de gouvernement, les subventions aux IMF et aux assureurs ont été révisées. »

La pérennité du modèle de subventions

Une question cruciale concerne la durabilité du système de subventions. Le gouvernement rwandais prend en charge 40 % des primes d'assurance agricole. Combien de temps peut-il maintenir cet effort ? Et comment les autres pays africains, confrontés à des contraintes budgétaires bien plus importantes, pourraient-ils reproduire ce modèle ?

Prosper Kanawe propose une piste : « Il faut vraiment impliquer beaucoup de partenaires, beaucoup d'intermédiaires, comme l'a fait le Rwanda : l'État, le ministère de l'Agriculture, les assureurs, les coopératives, les paysans. Au niveau de l'Afrique de l'Ouest, on a deux organisations, la CEDEAO et l'UEMOA. Je pense que si l'on arrive à mutualiser au niveau de notre région, ça peut vraiment aller vite et profiter à tout le monde, car ça va réduire le coût de mise en place pour chaque pays. »

Analyse experte : dynamiques de marché et résilience

Kameshnee Naidoo, qui a rédigé l'analyse stratégique du programme pour le compte de la FGCA, offre une

perspective plus large sur les enjeux : « Partout dans le monde, nous constatons une augmentation de la vulnérabilité. Les ménages agricoles semblent être à l'avant-garde. Ils font face à des risques croissants pour leurs revenus causés par le changement climatique : inondations, sécheresses et catastrophes diverses ont des impacts et accroissent la vulnérabilité des ménages. »

Elle souligne que l'expérience rwandaise illustre comment le cadre réglementaire, l'environnement d'investissement et la stratégie commerciale peuvent converger pour structurer un marché inclusif qui soit viable. « Dans un monde en mutation, l'une des choses particulièrement importantes est de comprendre le nouveau contexte dans lequel nous opérons. La croissance du marché ne peut pas se produire sans comprendre le terrain, comment il a changé, les nouveaux partenariats qui seront nécessaires et les différentes collaborations qui seront requises pour un marché considérablement transformé. »

Elle conclut que cette expérience marque une évolution majeure dans la manière dont les marchés assurantiels devront s'adapter aux nouveaux contextes de risque.



► Interview d'Ovia Tuhairwe par la télévision lors de la séance collective de paiement auprès des bénéficiaires de la Coopérative Corika

Conclusion : adapter les principes, structurer les écosystèmes

Le Rwanda démontre qu'un cadre public clair et des subventions ciblées peuvent structurer un marché viable d'assurance inclusive. L'enjeu est désormais de réunir, dans chaque pays, les conditions institutionnelles, financières et partenariales permettant son déploiement durable.

Comme l'affirme avec conviction **Gaston Assagwe** : « L'objectif final, c'est d'avoir une population qui utilise des produits de microassurance pour réduire sa vulnérabilité. Et pour cela, il est vraiment important que les partenaires internationaux s'impliquent pour qu'ensemble, nous puissions bâtir des structures viables. »



➤ Agriculteurs bénéficiaires lors de la séance collective de paiement des indemnités auprès de la Coopérative Corika par Radiant Yacu

À propos de la Fondation Grameen Crédit Agricole

Créée en 2008 à l'initiative conjointe du groupe Crédit Agricole, de la Grameen Trust et du professeur Muhammad Yunus, lauréat du prix Nobel de la paix, la Fondation Grameen Crédit Agricole participe à la lutte contre la pauvreté par l'inclusion financière, en se concentrant principalement sur les femmes. La Fondation apporte un soutien à long terme à ses partenaires sur le terrain, afin de financer leurs besoins en matière de développement et d'adaptation. La FGCA combine investissements financiers et assistance technique pour atteindre les populations vulnérables mal desservies.



**FONDATION GRAMEEN
CRÉDIT AGRICOLE**



Microfinance & Social Business