



# CAMBODIA VILLAGE PHONE COMPANY

## CONTEXTE

La grande majorité des zones rurales au Cambodge ne sont pas couvertes par les réseaux de téléphonie fixe. La solution la plus simple et la plus efficace à mettre en place est de développer la téléphonie mobile.

Lors du lancement de CVPC en 2007, seulement 1,2 millions de personnes avaient accès à la téléphonie mobile. La plupart des habitants n'avaient pas les moyens d'acquies un téléphone portable ni un abonnement et la plupart d'entre eux ne pouvait recourir qu'au PCB (Public Call Booth : cabine téléphonique).

Très peu d'opérateurs de téléphonie mobile Khmer existaient il y a 3 ans. Aujourd'hui, 8 entreprises se disputent le marché.

## PNUD : GROWING FOR SUSTAINABLE BUSINESS

Cambodia Village Phone Company est née du programme Growing for Sustainable Business créé par le PNUD (Programme des Nations Unies pour le Développement). Le GSB a été lancé au Sommet Mondial du Développement Durable à Johannesburg en 2002 afin de répondre aux Objectifs du Millénaire pour le Développement. Le GSB, pour lutter contre la pauvreté, innove en développant l'action d'un acteur pas assez sollicité auparavant: **l'entreprise**.

12 programmes GSB ont été lancés en Afrique, en Asie et en Europe de l'Est.

Le GSB Cambodge date de 2006 et est à l'origine de 4 projets:

- > **Cambodia Village Phone initiative** : téléphonie mobile en zone rurales.
- > **Rural Business Information Initiative – RUBII** : les Pages Jaunes Cambodge comme entreprise leader: portail d'information disponible sur les portables avec le Village Phone Initiative.
- > **Joint Venture Comin Khmère et Sunlabob (CKS)** : projet de lampes à batteries rechargeables pour les zones rurales.
- > **Tourisme durable** : projet au stade d'étude de terrain et de faisabilité. Partenariat entre le secteur privé, les communautés locales et d'autres acteurs.

## BUSINESS MODEL

Le programme GSB pour développer la téléphonie mobile dans les campagnes s'est fortement inspiré du **modèle de la Grameen Village Phone**.

### a. Les différents acteurs privés/publics:

De nombreux acteurs sont intervenus dans le déroulement du projet GSB :

- > **GTZ** : la coopération allemande, dans le cadre de son programme PSP - Private Sector Promotion Project – a effectué l'étude de faisabilité en collaboration avec le PNUD et a financé une partie des kits téléphoniques.
- > **Camshin** : opérateur téléphonique cambodgien qui s'est associé au projet fournissant le réseau téléphonique
- > **AMK et PRASAC** : deux instituts de microfinance qui identifient les Village Phone Operators et leur permettent d'acquies des kits téléphoniques par un micro prêt.
- > **PNUD** : outre la réalisation de l'étude de faisabilité, le PNUD a joué le rôle de « facilitateur » coordonnant le dialogue entre tous les acteurs et l'Etat.
- > **Nokia** : fournisseur des téléphones

Pays : CAMBODGE

Structure juridique:

SARL

Date de création: 2007

Chiffres clés:

- effectif: 30 salariés

- CA: NC

Pour plus d'information:

[www.villagephone.com.kh](http://www.villagephone.com.kh)

[www.undp.org/partners/business/gsb/](http://www.undp.org/partners/business/gsb/)



[www.RSE-et-PED.info](http://www.RSE-et-PED.info)

L'information française sur la Responsabilité Sociale des Entreprises dans les pays émergents et en développement



Réalisé par **Asiemut'** pour **RSE et PED** - Novembre 2009  
<http://asiemut.over-blog.com>



**Pays :** CAMBODGE

**Structure juridique:**  
SARL

**Date de création:** 2007

**Chiffres clés:**

- effectif: 30 salariés
- CA: NC

**Pour plus d'information:**

[www.villagephone.com.kh](http://www.villagephone.com.kh)  
[www.undp.org/partners/business/gsb](http://www.undp.org/partners/business/gsb)

### **b. Projet pilote**

Au départ 40 kits téléphoniques comprenant un téléphone portable, une carte sim, une batterie et un chargeur ont été prêtés gratuitement à des micro entrepreneurs, créant ainsi des VPOs, c'est-à-dire des Village Phone Operators -. La période d'essai a duré 6 mois. Après avoir testé le potentiel de revenu de ces kits téléphoniques, le VPO pouvait grâce à un micro prêt, acheter le kit téléphonique. Suite à cette première phase de lancement, Cambodia Village Phone Company a été créée (juin 2007).

Mission de Cambodia Village Phone Company :

- >Coordonner le réseau de VPO et son expansion
- >Relier le réseau de communication, les fournisseurs d'équipement et les VPO.

### **c. les opérateurs: VPOs**

VPO – Village Phone Operator : 4300 VPOs dans 24 régions du Cambodge (sept 2009). L'objectif 2012 est d'étendre le réseau à 10 000 VPOs.

Les opérateurs sont chargés de vendre les kits téléphoniques aux clients en zones rurales. Pour 70 dollars (47 €), les VPOs acquièrent – par un micro prêt si nécessaire - un kit téléphonique comprenant un portable, 20 dollars de crédit, une batterie et un chargeur.

### **d. Une phase de transition**

Sur des réseaux concurrents, le prix de l'appel à la minute est d'environ 300 riels (0,05 €) à Phnom Penh et de 500 à 700 riels (0,08 € à 0,11 €) en zone rurale. Le tarif proposé par CVPC aux opérateurs est de 200 à 300 riels plus bas (0,03€ à 0,05€). Les opérateurs sont alors libres de fixer leurs prix aux consommateurs final. Ce moindre coût de départ pour le VPO est répercuté favorablement au client. Cependant, par le caractère de plus en plus concurrentiel du marché de la téléphonie mobile, l'écart se réduit entre les tarifs proposés par CVPC et ses concurrents.

Perdant ainsi peu à peu son caractère social d'origine, CVPC innove et est en cours de lancement de plusieurs autres projets: faciliter l'accès à Internet, partenariat avec d'autres ONG comme Oxfam pour mettre en place un système d'appel d'urgence, une campagne de sensibilisation sur le VIH avec le ministère de la santé...

CVPC est indépendante financièrement et reverse des dividendes à ses actionnaires.

### **IMPACT SOCIAL**

- > meilleur accessibilité de la téléphonie mobile aux populations pauvres vivant dans des zones rurales isolées.
- > amélioration de la communication entre les zones rurales et urbaines
- > un revenu supplémentaire pour les VPOs, évalué à 600 dollars par an en moyenne (409 €)
- > facilitation de l'activité commerciale d'autres micro entrepreneurs en favorisant l'accès à l'information comme les prix du marché et en diminuant les coûts de transport.



[www.RSE-et-PED.info](http://www.RSE-et-PED.info)  
L'information française sur la Responsabilité Sociale des Entreprises dans les pays émergents et en développement



Réalisé par **Asiemut'** pour **RSE et PED** - Novembre 2009  
<http://asiemut.over-blog.com>