



PIFS E-COMMERCE
GUIDE PRATIQUE

**D'UTILISATION DU E-COMMERCE
POUR AIDER LES
ENTREPRISES TOURISTIQUES
AU VANUATU 2024**

Un guide pour attirer plus de clients en ligne



TABLE DES MATIERES

AVANT-PROPOS DU SECRETARIAT DU FORUM DES ILES DU PACIFIQUE (PIFS)	4
SECTION 1: POURQUOI SE LANCER EN LIGNE ? POURQUOI MAINTENANT ?	5
SECTION 2: QUELLES SONT LES DIFFÉRENTES OPTIONS POUR SE LANCER EN LIGNE ?	7
SECTION 3: QUELS SONT LES COÛTS À CONSIDÉRER POUR DÉVELOPPER VOTRE ENTREPRISE EN LIGNE ?	10
SECTION 4: SE FAIRE REMARQUER EN LIGNE .	12
SECTION 5: ÊTRE PAYÉ EN LIGNE .	14
SECTION 6: RESPECTER LES LOIS ET LES RÉGULATIONS .	16
SECTION 7: CONSEILS DE SÉCURITÉ : PROTÉGER VOTRE ENTREPRISE EN LIGNE .	18
SECTION 8: INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES .	20
QUELQUES EXPERTS DANS LE SECTEUR	25



AVANT-PROPOS DU SECRÉTARIAT DU FORUM DES ÎLES DU PACIFIQUE (PIFS)

Au cours des dernières années, le E-commerce est devenu une priorité pour le Secrétariat du Forum des Îles du Pacifique. Nous œuvrons activement dans ce secteur car nous croyons que le E-commerce a le potentiel d'aider les entreprises du Pacifique à dépasser leurs difficultés structurelles et à gagner en compétitivité face aux concurrents mondiaux.

Nos activités et celles de nos partenaires sont portées par [l'Initiative du E-commerce dans le Pacifique](#) et guidées par la [stratégie et feuille de route régionale du E-commerce dans le Pacifique](#). Le tout est en lien avec la thématique Technologie et Connectivité de la [Stratégie 2050](#) et son plan de mise en œuvre.

En tant qu'organisation régionale, notre rôle est d'aider les membres du forum à travailler main dans la main pour atteindre leurs objectifs, puisque travailler ensemble peut nous aider à gagner du temps et de l'argent ainsi qu'à obtenir de meilleurs résultats. La stratégie et feuille de route régionale du E-commerce dans le Pacifique souligne le besoin de collaborer pour développer les compétences de nos petites entreprises en matière de E-commerce électronique. La préparation de guides pratiques du E-commerce à destination des entreprises en est une application concrète.

Le guide pratique dédié au secteur touristique au Vanuatu fut l'un des premiers à être publié, en 2022. Les guides pratiques du E-commerce du PIFS sont une série de publications désormais bien connue dans la région et ils continuent de soutenir les entreprises du Pacifique dans leur aventure digitale. Il est venu l'heure de mettre à jour ce guide pratique pour capturer les progrès en cours dans l'écosystème numérique du Vanuatu.

Basés sur une méthodologie commune, qui la manière dont nous travaillons ensemble, nos guides pratiques ont bénéficié des compétences d'experts locaux et de chefs d'entreprise pour assurer que chacun réponde spécifiquement aux besoins réels du secteur et du public visé.

Je salue ce partenariat novateur entre le secteur public et privé et souhaite à nos petites entreprises pleine réussite dans leur transition numérique.

Zarak Khan

Directeur des programmes et initiatives,
Secrétariat du Forum des Îles du Pacifique

1

POURQUOI SE LANÇER EN LIGNE ? POURQUOI MAINTENANT ?

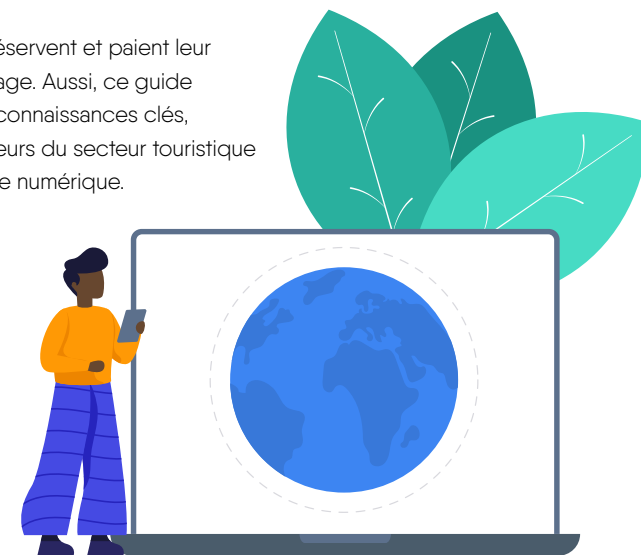
Aujourd'hui, la plupart des touristes réservent et paient leur hébergement en ligne avant leur voyage. Aussi, ce guide pratique est conçu pour fournir des connaissances clés, exemples, et contacts aux entrepreneurs du secteur touristique pour les aider à réussir dans le monde numérique.

Le E-commerce représente une excellente opportunité pour les entreprises de toucher un large public international. Les places de marché internationales sont une bonne option à considérer, bien qu'elles facturent des frais de commissions sur les réservations.

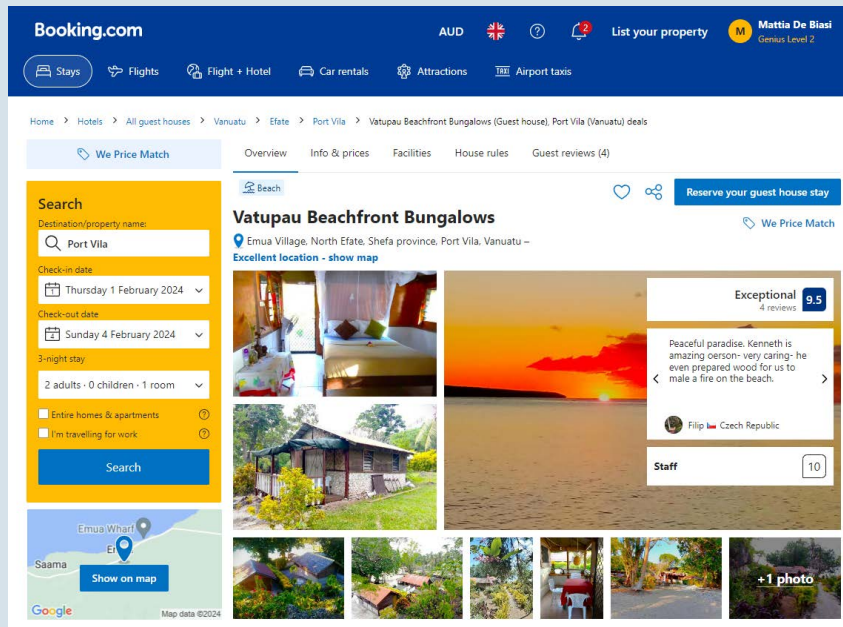
L'environnement du E-commerce au Vanuatu est solidaire et dynamique. Le gouvernement a adopté la Stratégie nationale du E-commerce et établi un comité national pour le E-commerce en 2022. Chaque année, un symposium national sur le E-commerce est tenu pour promouvoir le commerce numérique. Les prestataires de services numériques sont en train d'émerger et la Chambre de commerce et d'industrie de Vanuatu, de pair avec l'association pour l'Economie numérique et l'Innovation au Vanuatu (Vanuatu-IDEA), sont en train de délivrer des formations sur le numérique. Les projets du E-commerce sont aussi soutenus par le Régulateur des télécommunications, des radiocommunications et de la radiodiffusion (TRBR) et des groupes tels que Smart Sistas et Van IGF sensibilisent le public. Par ailleurs, Yumiwork fournit un centre de services numériques pour les entreprises.

En 2024, le Secrétariat du Forum des Îles du Pacifique, a délivré une formation sur le E-commerce à 30 micros, petites et moyennes entreprises (MPME) au Vanuatu. Ces séries de trois demies journées d'ateliers, menées par des experts du E-commerce et des prestataires de services numériques ont motivé les entrepreneurs à redoubler leurs efforts en matière de numérique. Des bourses pour les projets du E-commerce et des coachings spécialisés sont aussi disponibles.

Comme le comportement des touristes change et que l'écosystème numérique du Vanuatu grandit, il est maintenant temps d'investir dans le E-commerce et de commencer à vendre à ligne !



ETUDE DE CAS : LES BUNGALOWS VATUPAU



Kenneth Vatupau possède et gère des bungalows en bord de plage à Emua, au nord d'Efate. Récemment, il a entamé une transformation numérique pour son entreprise. Il a créé une page professionnelle sur Booking.com et reçoit désormais des réservations en ligne de la part de touristes. Ces visiteurs le paient au moment du check-in. Une fois par mois, Kenneth paie, par virement bancaire, 15% de frais de commission au site Booking.com. Jusqu'à présent, les visiteurs ont laissé 22 (bons) avis sur sa page Booking.com.

Comme Kenneth devient de plus en plus à l'aise avec ce procédé, il envisage d'autres places de marché pour promouvoir son hébergement à l'échelle internationale.

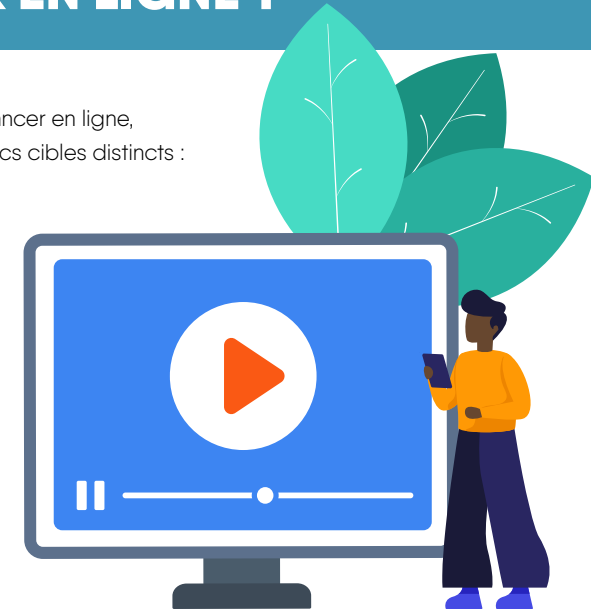
Il y a principalement trois manières de se lancer en ligne, avec des modèles, des coûts et des publics cibles distincts :

- 1. Les places de marché** sont des plateformes que vous ne développez pas vous-même, mais que vous pouvez utiliser pour promouvoir vos services et louer vos chambres. Dans le secteur touristique on peut citer [Airbnb](#), [Booking.com](#), [GetYourGuide](#), [TripAdvisor](#) et [Viator](#). Au niveau national, le site de l'Office de tourisme répertorie des hébergements et des voyageurs locaux. C'est un bon moyen de commencer à être présent en ligne.

Votre présence sur le moteur de recherche Google est également importante : description de votre entreprise, adresse, et avis des utilisateurs.

- 2. Les réseaux sociaux** touchent un large public via des plateformes telles que [Facebook](#) et [Instagram](#). En 2024, 5 milliards de personnes utilisent les réseaux sociaux, y passant plus de 2,5 heures par jour. Créer une page professionnelle sur un réseau social est gratuit et simple. Au Vanuatu, les réseaux sociaux sont particulièrement populaires, notamment Facebook qui compte 110 000 utilisateurs. Cependant, les réseaux sociaux n'incluent pas de méthode de paiement ou de réservation.
- 3. Vos propres sites web** : L'impact dépendra en grande partie du marketing générateur de trafic. Pour qu'il soit efficace, votre site doit être connecté à une passerelle de paiement, plateforme de réservation, système de messagerie, ou plus encore. Sans ces investissements, avoir votre propre site web dans le secteur touristique, représenterait principalement un coût. [SiteMinder](#) est une bonne option pour créer un site web pour un hébergement car il comprend un système de réservation.

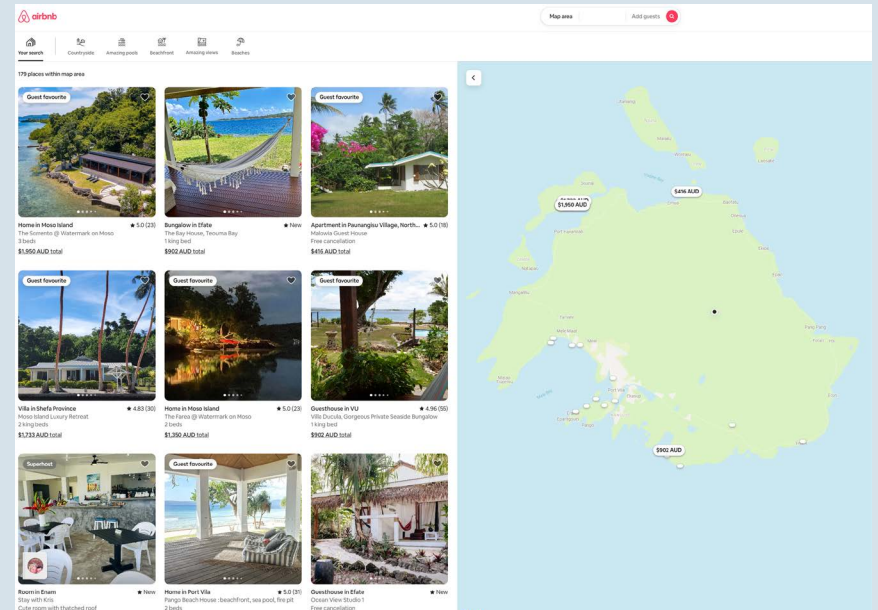
Une adresse électronique fonctionnelle est essentielle pour gérer son entreprise en ligne. Elle vous permet de communiquer avec les clients et de vous inscrire à des outils tels que Meta Business Suite, des places de marché et d'autres solutions commerciales.



Les avantages et inconvénients des options disponibles :

	Principaux avantages	Principaux inconvénients
Les places de marché	<ul style="list-style-type: none"> - Touchent un large public avec peu d'investissement. - Incluent des méthodes de paiement et de réservation. - Inspirent confiance et crédibilité. 	<ul style="list-style-type: none"> - Coûteux, en moyenne 20% de frais de commission. - Contrôle limité sur l'image de marque, l'expérience client, et la manière dont les produits ou services sont présentés. - Des changements de politiques ou de frais peuvent affecter votre entreprise.
Les réseaux sociaux	<ul style="list-style-type: none"> - Gratuits ou très économiques. - Faciles à démarrer. - Ils dirigent votre public vers votre propre site web. 	<ul style="list-style-type: none"> - Vous partez de zéro sans aucun public. - Fonctionnalités limitées : pas de solutions de paiement ou de réservation.
Son propre site web	<ul style="list-style-type: none"> - Peut être connecté à votre compte bancaire au Vanuatu. - Contrôle absolu sur le design, le contenu, l'expérience client et l'image de marque. 	<ul style="list-style-type: none"> - Coûts d'installation et de maintenance élevés. - Chronophage. - Difficile de le combiner à d'autres plateformes de réservations.

CASE STUDY: AIRBNB



En 2024, [Airbnb](https://www.airbnb.com) avait environ 8 millions d'hébergements répertoriés et 150 millions de clients qui ont réservé 1,5 milliard de séjours.

La plateforme est facile d'utilisation et les frais de commission varient entre 15 et 20% (plus les frais de virement et changement de devise).

Au Vanuatu, Airbnb offre plus de 300 hébergements qui peuvent être filtrés par prix, type d'hébergement et équipements tels que la piscine ou le WiFi. Les hôtes peuvent gérer leur propriété grâce à de nombreux outils en ligne, dont la gestion du calendrier, les coûts de nettoyage et les options de réservation.

QUELS SONT LES COÛTS À CONSIDÉRER POUR DÉVELOPPER VOTRE ENTREPRISE EN LIGNE ?

Les coûts communs à toutes les options :

- **Connexion internet :** Une connexion internet fiable est essentielle pour utiliser des solutions commerciales en ligne. Avec moins de 1Mbps de bande passante, des tâches simples comme envoyer des emails ou télécharger des photos seront très lentes, rendant la communication avec les clients compliquée. La communication avec les clients compliquée. Les fournisseurs d'accès à internet au Vanuatu sont 3 Links, Digicel, Vodafone et WanTok. Les prix ont baissé ces dernières années. Vous pouvez désormais avoir 1GB pour moins de 100 VUV et 50GB pour 5 000VUV.
- **Appareils :** Il est recommandé d'opter pour un smartphone doté d'une bonne caméra et d'une capacité de stockage suffisante. Les smartphones basiques coûtent moins de 10 000 VUV. Si vous utilisez différentes options de gestion et un logiciel, alors un ordinateur portable ou une tablette peut s'avérer très utile.
- **Temps :** Gérer une entreprise en ligne prend du temps. Vous devez mettre à jour les descriptions, créer le contenu marketing, gérer les réservations, répondre aux questions des clients et analyser leur comportement.
- **Coûts additionnels :** Vous devez aussi considérer les frais supplémentaires liés aux virements internationaux et aux taux de change.



Les coûts spécifiques des places de marché :

- **Les commissions internationales :** Les plateformes de réservation internationales prélèvent souvent une commission mensuelle allant de 15 à 20%. Payer ce type de frais peut parfois être compliqué mais Booking.com facilite la procédure : vous pouvez facilement déposer le montant attendu sur leur compte ANZ.

Les coûts spécifiques aux réseaux sociaux :

- **La publicité :** Il faudra peut-être prévoir un budget pour la publicité, surtout sur des plateformes comme Facebook, Instagram ou TikTok. Il est conseillé de commencer par un budget de 120 VUV par campagne, pour en comprendre le fonctionnement.

Les coûts spécifiques à votre propre site web :

- **Les commissions nationales :** Avoir votre propre site web est plus économique en termes de commissions (moins de 4% via les passerelles de paiement des banques BRED ou ANZ), mais représente généralement une proportion plus faible des ventes (pas plus de 35% des ventes totales de certains hôtels de charme).
- **Développement du site web :** Selon les caractéristiques choisies, il pourrait inclure un système de réservation, une passerelle de paiement, une option de paiement mobile, une solution de messagerie électronique, un outil d'analyse pour améliorer votre trafic et vos ventes. Un autre indicateur utile est le taux de conversion qui vous renseigne sur le nombre de ventes générées par votre trafic.
- **Les coûts de maintenance :** Les coûts permanents de fonctionnement incluent les licences, l'hébergement, les domaines, les plug-ins et les certificats de sécurité.

Devis que vous pourriez obtenir au Vanuatu pour développer votre propre site web :

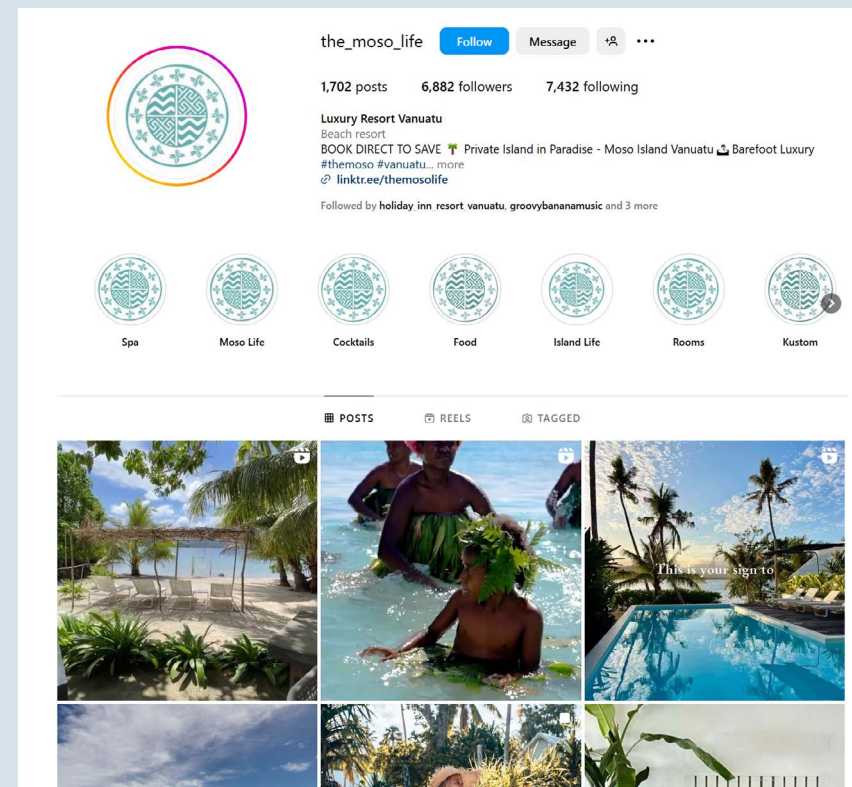
	Basique	Elaboré
Installation	200 000 VUV	800 000 VUV
Maintenance mensuelle	4 000 VUV	50 000 VUV

Une fois en ligne, il est important d'être visible et d'attirer l'attention. Les efforts de marketing sont importants pour faire venir les gens en ligne et générer des ventes.

- **Les places de marché :** Assurez-vous que votre page professionnelle affiche des photos de l'hébergement et des services proposés de qualité.
- **Les réseaux sociaux :** Dans le monde entier, plus de la moitié du trafic des sites web provient des réseaux sociaux. Au Vanuatu, un petit budget publicitaire de seulement 120 VUV par jour peut aider à attirer des clients si vos publications sont bien conçues avec de bonnes photos, des tags, des hashtags et des emojis.
- **Optimisation pour les moteurs de recherche (SEO) :** SEO détermine dans quelle mesure il est facile de trouver votre hébergement en ligne via les moteurs de recherche tels que Google.
- Vous pouvez améliorer votre visibilité grâce à [Google Ads](#).
- **Le marketing direct :** Des outils tels que [Mailchimp](#) vous permettent d'envoyer des emails ciblés à vos clients. Cela peut s'avérer efficace si vous le faites selon les règles, en utilisant les bons modèles, en espaçant vos campagnes, et en envoyant des emails automatiques (comme des messages de bienvenue ou des offres spéciales).
- **Les solutions d'analyse :** Sur la plupart des canaux en ligne, nous vous encourageons à utiliser des solutions d'analyse pour bien comprendre si votre marketing est efficace. Les informations qui vous intéressent sont l'acquisition d'audience et le taux de conversion. Qu'est-ce qui amène les clients sur votre site ? A partir de quelle page les clients quittent-ils le site ? Puisque de nombreux paniers d'achat sont abandonnés (environ 2 tiers), utilisez ces informations pour comprendre quels clients n'ont pas finalisé leur réservation en ligne, améliorer le taux de conversion et réduire les abandons.



ETUDE DE CAS : THE MOSO VANUATU



THE MOSO
VANUATU
.....

The Moso Vanuatu est un complexe hôtelier de charme ainsi qu'un restaurant hauts de gamme localisé sur l'île de Moso, au Nord d'Efate.

Il sait se faire remarquer. Ses campagnes marketing sont efficaces et ses photos très populaires sur les réseaux sociaux. Avec près de 2 000 publications sur Instagram, The Moso a réussi à impliquer ses followers. Ce trafic et cette visibilité génère des réservations de la part des utilisateurs, notamment en les redirigeant vers [son magnifique site web](#).

- **Le virement bancaire** est une option proposée par les places de marché. Par exemple, les clients peuvent payer leur nuit dans votre bungalow directement auprès de Airbnb, puis Airbnb transférera cet argent (moins les frais de commission) sur votre compte bancaire au Vanuatu. Sinon, certaines places de marché comme Booking.com peuvent vous laisser le choix d'être payé directement sur place par vos clients. Vous devrez alors verser les frais de commission à Booking.com une fois par mois. L'inconvénient est que vous êtes dépendant de l'arrivée effective et du paiement de votre client en plus de devoir gérer des versements mensuels à la place de marché.



- **Les services de passerelle de paiement** sont disponibles auprès des banques Bred et ANZ. Sur votre propre site web, ces deux passerelles de paiement facilitent l'arrivée des fonds sur votre compte bancaire au Vanuatu, monnayant jusqu'à 4% de montant de la transaction en frais de commission.
- **Les paiements mobiles** sont relativement nouveaux au Vanuatu. C'est une méthode peu coûteuse qui permet de régler quelques factures. Ces solutions sont utiles pour envoyer et recevoir de l'argent mais ne sont pas encore intégrés à d'autres plateformes (pas de liens avec la gestion des commandes et les bases de données de la clientèle). Des acteurs tels que Vodafone ([M-Vatu](#)), Digicel ([MyCash](#)), Vanuatu Post Office ([KwikPay](#)), [KlickEx](#), et [WanTok](#) pourraient améliorer les solutions existantes, ce qui stimulerait considérablement le passage au E-commerce.
- **L'utilisation d'un QR code** est une option intéressante pour générer des virements bancaires ou des paiements mobiles. Vous pouvez créer un QR code pour faciliter le paiement d'une chambre par vos clients, sur leur téléphone et en quelques clics. Vos clients n'auront qu'à scanner votre code, entrer le montant et valider la transaction.
- **La politique de remboursement** : Les clients peuvent-ils annuler leur réservation et demander un remboursement ? Quand peuvent-ils le faire ? Comment et quand les remboursez-vous ? Qui paie le coût financier (frais de transaction, taux de change) ?
- Pour le moment, les solutions telles que PayPal ou Stripe ne peuvent pas être connectées à un compte bancaire professionnel au Vanuatu.

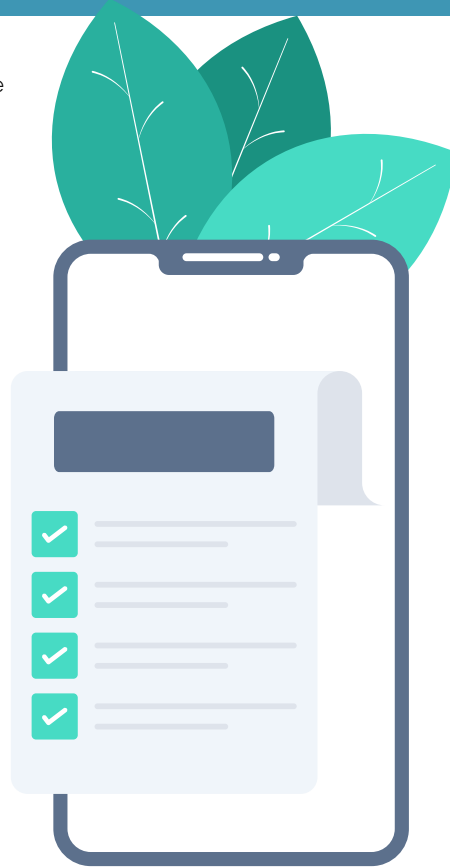
Méthodes de paiement disponibles au Vanuatu :

Méthode de paiement	Principaux avantages	Principaux inconvénients
Virement bancaire	<ul style="list-style-type: none"> - Simple d'utilisation. - Disponible auprès de toutes les banques locales. - Le client peut être un visiteur ou une place de marché. 	<ul style="list-style-type: none"> - N'est pas intégré au système de réservation. - N'est pas toujours instantané.
Les passerelles de paiement : de votre boutique en ligne à votre compte bancaire	<ul style="list-style-type: none"> - Votre client ne doit pas quitter votre boutique en ligne pour payer. - Méthode de paiement commune pour les touristes internationaux. 	<ul style="list-style-type: none"> - Au Vanuatu, uniquement disponible auprès des banques Bred et ANZ. - Les banques prélèvent des frais de commission pouvant aller jusqu'à 4% du montant de la transaction.
Être payé sur place suite à une réservation en ligne	<ul style="list-style-type: none"> - Simplicité du paiement. 	<ul style="list-style-type: none"> - Les clients pourraient ne pas venir et donc vous pourriez ne pas être payé. - Versement des frais de commission aux places de marché, généralement de manière mensuelle ; peut s'avérer coûteux.
Paiement mobile	<ul style="list-style-type: none"> - Economique. - Simple, du moins pour les touristes locaux. 	<ul style="list-style-type: none"> - N'est pas intégré au système de réservation. - N'est pas utilisé par les touristes internationaux.

RESPECTER LES LOIS ET LES RÉGULATIONS.

Lancer une activité en ligne implique de s'assurer que ses opérations commerciales respectent les lois et réglementations nationales. Voici quelques éléments clés pour votre checklist légale :

- Enregistrement de votre entreprise :** Les frais minimum d'enregistrement d'une société au Vanuatu s'élèvent à 30 000VT, de même que les frais minimum de renouvellement annuel d'une licence. Toutefois, si vous préférez une structure entrepreneuriale plus simple, vous pouvez opérer en tant qu'entreprise individuelle ou société de personnes. Pour créer ce type d'entité, il vous suffit d'enregistrer le nom commercial de votre affaire auprès du registre des noms commerciaux de la Commission des services financiers du Vanuatu (VFSC). Les frais d'enregistrement d'un nom commercial s'élèvent à 10 000 VUV, avec des frais de renouvellement annuel de 5 000 VUV. [Lien](#).
- Permis d'accréditation touristique :** Le département du Tourisme possède un système de catégories (hébergements, activités, transports) pour assurer une certaine standardisation. Chaque catégorie a un propre code pour sa licence d'exploitation. En tant qu'opérateur touristique, vous devez suivre les standards minimaux des opérateurs touristiques (Tourism Operators Minimum Standards). Une fois que vous répondez à ces standards, vous remplissez un formulaire d'évaluation des standards appelé Assessors Standards Assessment Form et vous l'envoyez au département du Tourisme. Vous obtiendrez alors un permis de professionnel du tourisme. Le coût est de 12 000 VUV. [Lien](#).
- Licences commerciales :** Le service de la Douane et des Contributions indirectes (Department of Customs and Inland Revenue) délivre des licences d'exploitation pour les entreprises opérant dans les zones municipales de Port-Vila, Luganville et Lenakel. Les gouvernements provinciaux sont les autorités chargées de délivrer les licences pour les entreprises opérant en dehors des zones municipales. Le coût initial s'élève à 10 000 VUV. [Lien](#).



- Enregistrement fiscal :** Pour vous enregistrer et obtenir un numéro d'identification fiscale (Tax Identification Number), vous pouvez remplir le formulaire de demande correspondant et fournir les documents requis au service de la Douane et des Contributions indirectes (Department of Customs and Inland Revenue) [Lien](#).
- Protection des données :** Avec les nouvelles règles sur la protection des données et de la vie privée (en fonction du vote à venir sur le projet de loi sur la protection des données et de la vie privée), il est important de garantir la transparence et la conformité. Vous devrez bientôt obtenir une autorisation avant de collecter les informations personnelles de quiconque. Veillez à expliquer clairement votre politique de confidentialité en ligne en répondant aux questions suivantes : Quelles informations recueillez-vous ? Pourquoi recueillez-vous ces informations ? Comment les consommateurs peuvent-ils consulter et modifier leurs informations ?
- Conditions générales :** Des modèles personnalisables sont disponibles sur internet, par exemple [ici](#).
- Propriété intellectuelle :** [VanIPO](#) protège les marques et les droits de propriété intellectuelle au Vanuatu et se connecte à [la base de données mondiale des marques](#) (GBD, dans le monde entier).

CONSEILS DE SÉCURITÉ : PROTÉGER VOTRE ENTREPRISE EN LIGNE.

Quelques conseils simples mais efficaces pour protéger votre entreprise :

Alors que vous vous lancez dans le commerce électronique, il est essentiel de vous protéger contre le risque croissant d'escroqueries en ligne et de cybermenaces. Les failles de sécurité peuvent entraîner des perturbations majeures, notamment la perte de ventes, la compromission des données des clients et l'atteinte à la réputation de votre entreprise - des coûts qui peuvent être évités en prenant des mesures préventives.

Conseil de sécurité	Action	Raison
Augmenter la taille de vos mots de passe	Utilisez des mots de passe forts et uniques comportant au moins 12 caractères, dont des lettres, des chiffres et des symboles. Évitez les informations faciles à deviner. Vous pouvez utiliser un service tel que LastPass ou 1Password pour générer un mot de passe plus long.	Les mots de passe plus longs et plus complexes sont plus difficiles à décrypter, ce qui constitue un niveau de sécurité incontournable.
Passez à l'authentification à deux facteurs	Activez l'authentification à deux facteurs pour tous les comptes importants. Ce processus implique une étape de sécurité supplémentaire en plus de votre mot de passe. Après avoir saisi votre mot de passe, vous recevrez un code par SMS sur votre téléphone ou par courriel. Vous devrez renseigner ce code pour terminer la connexion.	Il s'agit d'une étape supplémentaire qui rend l'accès à vos comptes beaucoup plus difficile pour les utilisateurs non autorisés, même s'ils disposent de votre mot de passe.
Mettez régulièrement vos applications à jour	Maintenez les logiciels, les applications et les systèmes d'exploitation à jour. Activez les mises à jour automatiques si possible.	Les mises à jour régulières comprennent souvent des correctifs de sécurité qui éliminent les vulnérabilités récemment découvertes, protégeant ainsi vos systèmes contre les attaques.

Protégez votre vie privée	Soyez attentif aux informations partagées en ligne. Réglez les paramètres de confidentialité sur les plateformes de médias sociaux pour limiter l'accès aux données sensibles.	Cela réduit le risque que vos informations soient exploitées à des fins d'escroquerie ou par des accès non autorisés.
Améliorez la sauvegarde de vos données et de vos systèmes	Sauvegardez régulièrement vos données à l'aide de solutions de stockage locales et dans le nuage (un cloud). Testez vos sauvegardes pour vous assurer qu'elles fonctionnent.	Cela vous permet de récupérer les données perdues à la suite d'une cyberattaque, d'une panne de système ou d'une suppression accidentelle, et de poursuivre ainsi vos activités avec un interruption moindre.

Pour plus d'information : <https://pacson.org/cyber-smart-pacific/cyber-smart-pacific-2023>



Airbnb
airbnb.com



booking.com
booking.com



TripAdvisor
TripAdvisor.com



Département du Tourisme
tourism.govvu



Office du Tourisme du Vanuatu
vanuatu.travel



Portail du E-commerce pour la région Pacifique
pacificcommerce.org



Service de la Douane et des Contributions indirectes
customsinlandrevenue.govvu



Commission des services financiers du Vanuatu
vfsc.vu



Chambre de commerce et d'industrie de Vanuatu
vcci.vu



QUELQUES EXPERTS DANS LE SECTEUR

UN GRAND MERCI POUR LEURS CONTRIBUTIONS :

[Bred Bank Vanuatu](#)

[Lionfish Design studios](#)

[BICG](#)

[Pacific Digital Transformation Consulting](#)

[Polinet - Love at first site](#)

[Vanuatu Innovation and Digital Economy Association](#)

[Worth It Agency](#)

UN GRAND MERCI POUR LE SOUTIEN TECHNIQUE :

Vashti Maharaj - Conseiller en politique de commerce numérique, Agenda de connectivité du Commonwealth



