

ÉDITEUR FRANÇAIS DEPUIS 1998 · 28 ANS

Comtrafic X Entreprise

Votre facture opérateur est un total. Elle ne connaît ni vos services, ni vos sites, ni votre organisation. Comtrafic X relie chaque appel à votre organisation réelle : qui consomme quoi, combien ça coûte, et qui doit payer.

Entreprises

Collectivités

Cabinets

Groupes multi-sites

Présentation destinée aux organisations utilisatrices

AXIT ComTrafic · août 2026 · fmaamar@comtrafic.com · 06 24 25 73 70

Trois questions sans réponse

Si aucune ne vous parle, nous ne vous servirons à rien — et nous vous le dirons.

01

« Qui consomme quoi ? »

Vous avez un total mensuel. Vous n'avez pas la répartition par service, par site, par poste — ni l'historique qui permet de voir une dérive avant qu'elle coûte cher.

Ce que nous produisons : le détail ligne par ligne, agrégé comme votre organisation est faite, et pas comme l'opérateur a décidé de le présenter.

02

« Comment je refacture ? »

Un service, une filiale, un locataire, un cabinet hébergé. Aujourd'hui c'est un export, un tableur, trois heures par mois, et une erreur qui finit par arriver.

Ce que nous produisons : le document de refacturation détaillé, prêt à envoyer en interne ou à intégrer dans votre chaîne de facturation.

03

« Est-ce qu'on décroche ? »

Un appel entrant qui reste sans réponse n'est pas un problème télécom. C'est du chiffre d'affaires qui part ailleurs, et personne ne le mesure.

Ce que nous produisons : décroché, abandons, temps de réponse et rappels manqués — par service et par créneau, sur l'historique long.

→ Un point commun aux trois : la réponse existe déjà dans vos communications. Elle n'est simplement lue par personne.

Ce qu'aucun système téléphonique ne fait

Les IPBX modernes ont tous des rapports d'appels — vous les avez déjà. Voici les quatre choses qu'aucun ne fait.

01

Le justificatif

pas le rapport

Un document de refacturation détaillé : en-tête personnalisé, détail par ligne, HT et TTC, numérotation automatique, SIRET, TVA, mentions légales. Envoyable tel quel.

02

La simulation

le gain avant la décision

Comparez deux offres opérateur sur votre trafic réel avant de renégocier. Vous arrivez au rendez-vous avec le chiffre, pas avec une impression.

03

La qualité d'accueil

le sujet de la direction

Décroché, abandons, temps de réponse — par service, par site, par créneau. Le télécom parle de minutes ; la direction entend « clients perdus ».

04

L'Assistant IA

décrit en français

Décrivez un rapport en français, il est créé et ajouté à vos états — planifiable, exportable, rejouable. Et ce qui sort est écrit, page suivante.



Ne comparez pas Comtraffic X à un logiciel de statistiques. Comparez-le au temps que vous passez aujourd'hui à faire ce travail à la main, et à ce que vous ne refacturez pas du tout.

Concrètement, chez vous

Six situations de votre semaine, et ce qu'elles deviennent.

AUJOURD'HUI

- Vous écrivez à votre prestataire.
- Vous attendez trois jours.
- Vous recevez un tableur.
- Vous refacturez à la main.
- Vous découvrez la dérive sur la facture.
- Personne ne sait si on décroche.

AVEC VOTRE ESPACE

- ✓ Vous ouvrez votre espace.
- ✓ Vous avez la réponse tout de suite.
- ✓ Vous sortez le document vous-même.
- ✓ Il part tout seul, chaque mois.
- ✓ Vous la voyez le jour même.
- ✓ Vous savez, par service et par heure.

→ Une seule chose change : vous n'avez plus besoin de demander.

Le justificatif, pas le rapport

C'est ici que le produit cesse d'être un logiciel de statistiques et devient la source de votre chaîne de refacturation.

Ce qui sort de la machine

Un document à la norme française : en-tête à votre logo, numérotation automatique et continue, SIRET, TVA, mentions légales, détail des consommations, total HT et TTC. Envoyable tel quel, sans retouche.

À qui vous refacturez

Un service interne, une filiale, un locataire, un cabinet hébergé, un prestataire, un franchisé. Chaque destinataire a sa grille, sa périodicité et son modèle de document.

« Aujourd'hui, quand vous refacturez les télécoms à vos services, vous faites comment ? »

La réponse est presque toujours la même : un export, un tableur, un copier-coller dans un modèle, une relecture, et trois heures perdues chaque mois. Ce que vous supprimez, ce n'est pas une tâche — c'est un risque d'erreur récurrent sur un document que vous devez pouvoir justifier.

→ Ce n'est plus de l'analyse. C'est un document commercial, opposable, que vous envoyez tel quel.

La simulation d'opérateur

Le seul module dont le gain se mesure avant la décision — sur votre trafic réel, pas sur une estimation.

1 Le trafic réel

On prend le trafic effectivement écoulé sur une période. Pas une estimation, pas un échantillon.

2 La grille comparée

On le rejoue sur la grille d'un autre opérateur, ou sur une offre en cours de négociation.

3 L'écart

On lit l'écart, ligne par ligne et au total : ce que vous payez, ce que vous paieriez.

3 %

SUFFISANT À PAYER LA LICENCE

Un gain de 3 % obtenu sur votre facture opérateur annuelle couvre déjà le coût du logiciel. L'exercice se refait à chaque renouvellement de contrat.

Ce que nous ne ferons pas

Chiffrer votre économie à l'avance. Elle dépend de votre contrat, de votre profil de trafic et de votre parc. Nous la mesurons sur vos données en trente minutes — nous ne l'annonçons pas.

→ La bonne question à se poser : votre contrat opérateur arrive à échéance quand ?

La qualité d'accueil, le sujet de la direction

Le même chiffre, dit dans deux langues différentes — et une seule déclenche une décision.

CE QUE DIT LE TÉLÉCOM

« Le taux de décroché est de 84 %. »

Un pourcentage. Un indicateur technique. Il ne se traduit dans aucun budget et n'inquiète personne au comité de direction.

CE QU'ENTEND LA DIRECTION

« Un appel entrant sur six reste sans réponse. »

Le même chiffre, dans la langue du dirigeant. Et la question suivante n'est plus « combien ça coûte » mais « sur quel service, et à quelle heure ? ».

CE QUE LE MODULE MESURE

Décroché

par service et par créneau horaire

Abandons

avant réponse, avec la durée d'attente

Temps de réponse

moyen et distribution, pas seulement la moyenne

Rappels manqués

les appels perdus qui n'ont jamais été rappelés

→ Un appel raté n'est pas un incident télécom. C'est un client qui a appelé ailleurs.

Ce qui sort, et ce qui ne sort jamais

La plupart des éditeurs annoncent « de l'IA » sans dire où partent vos données. Voici notre tableau, publié.

SITUATION	CE QUI EST TRANSMIS AU MODÈLE	CE QUI NE L'EST JAMAIS
Assistant IA — grille seule	Votre phrase et la structure du référentiel : entités, dimensions, période. Aucune donnée d'appel.	Communications, annuaire, résidents
Assistant IA — avec synthèse	Idem, plus le résultat agrégé à résumer. C'est pour cela que l'option est décochable.	Le détail ligne à ligne
Prompts à copier-coller	Le contrat de données et la syntaxe — un document technique, versionné.	Absolument aucune donnée
Le modèle et son hébergement	Paramétrés à l'installation : chez vous, chez votre intégrateur, ou chez le fournisseur de votre choix.	—

Garanties permanentes : désactivable globalement, par site ou par profil · chaque génération inscrite au journal des actions, nominative et horodatée · l'Assistant n'élargit jamais les droits de l'utilisateur · sans accès au modèle, la fonction se désactive et le reste est inchangé.

 Le point que nous signalons nous-mêmes : un résultat agrégé peut rester indirectement identifiant — un « top 10 des postes » nommé des postes. C'est précisément pour cela que la synthèse est une option décochable.

Facturation électronique : la ligne de partage

La réforme française entre en application le 1er septembre 2026. La question vous sera posée — voici la réponse, écrite.

CE QUE VOUS REFACTUREZ	NATURE RÉELLE	DANS LE CHAMP ?	CE QUE COMTRAFIC X APPORTE
Entre services d’une même société	Ventilation analytique interne	Non	Le document de refacturation suffit
Entre postes et centres de coûts	Ventilation analytique interne	Non	Le document de refacturation suffit
Entre établissements d’une même entité	Ventilation analytique interne	Non	Le document de refacturation suffit
À une filiale (autre SIREN)	Facture entre assujettis	Oui	Le détail et l’export — votre chaîne émet
À un locataire, un cabinet hébergé	Facture entre assujettis	Oui	Le détail et l’export — votre chaîne émet

Ce que Comtrafic X n’est pas : ni un logiciel de facturation, ni une plateforme agréée. Nous n’émettons pas de facture au sens fiscal, nous ne produisons ni Factur-X, ni UBL, ni CII, et nous ne remplaçons ni votre ERP ni votre expert-comptable. Nous lui donnons la seule information qu’il n’a pas : qui a consommé quoi, et combien ça coûte.

Cette page décrit le cadre pour orienter la discussion. Elle ne constitue pas un conseil juridique ou fiscal — faites valider votre situation par votre expert-comptable.

Full web, installé là où sont déjà vos données

Un relevé d'appels dit qui a parlé à qui, et quand. Cette donnée reste dans votre périmètre.

Zéro installation

100 % navigateur, aucun plugin, aucun client lourd, mise à jour serveur centralisée.

Hébergement libre

Chez vous en on-premise, chez votre intégrateur, ou en hybride. C'est vous qui décidez.

Connecteurs universels

CDR standard, SFTP, syslog, API constructeur REST ou SOAP — compatible tout PBX émettant du CDR.

Aucun remplacement

Votre système téléphonique reste en place et se trouve valorisé, pas remplacé.

Décret SREN 2026-272

Référentiel HDS v2.0

NIS2 / loi Résilience

DORA

RGPD

« Nous ne vous demandons pas de faire sortir vos communications de chez vous. Nous nous installons là où elles sont déjà. »

Un logiciel n'est jamais « certifié HDS » ni « qualifié SecNumCloud » — seul un hébergeur l'est. Nous nous installons dans votre périmètre déjà conforme et n'y ajoutons aucune dépendance étrangère.

Ce que nous ne faisons pas — et qui nous sommes

Dire non à un coût. C'est ce qui rend crédible tout ce que nous disons par ailleurs.

✕ Nous ne facturons pas

Nous produisons le document de refacturation et le détail. L'émission de vos factures reste à votre chaîne comptable.

✕ Nous ne sommes pas certifiés HDS

Ces référentiels qualifient un hébergeur, pas un éditeur. Nous nous installons dans un périmètre déjà qualifié.

✕ Nous ne promettons pas tout

Ce que votre matériel laisse faire dépend de sa marque et de sa version. Nous le qualifions par écrit, avant la proposition.

✕ Nous ne chiffrons pas à l'avance

Le gain d'une renégociation dépend de votre contrat. Nous le mesurons sur vos données, nous ne l'annonçons pas.

1998

ÉDITEUR, PAS REVENDEUR

49

ANS D'ÉDITION CUMULÉS

0

CONSTRUCTEUR DERRIÈRE NOUS

100 %

VENTE INDIRECTE



Philippe Prost écrit ce logiciel depuis 1998. Farid Maamar est dans l'édition de logiciels télécom depuis vingt et un ans. Vous achetez par votre intégrateur, jamais chez nous.

LA SUITE

Branchez un site pilote. La démonstration se fera sur vos propres consommations.

Trente minutes d'appel, puis le raccordement d'un site de votre choix. Vous verrez le document de refacturation sortir avec vos consommations réelles, pas avec les nôtres. La qualification est gratuite, écrite, et elle comporte des non.

Farid Maamar

Direction · développement commercial
fmaamar@comtrafic.com · 06 24 25 73 70

Philippe Prost

Direction technique
php@comtrafic.com

Réponse sous 4 heures ouvrées
Nous ne vendons jamais en direct :
l'installation est faite par votre intégrateur.