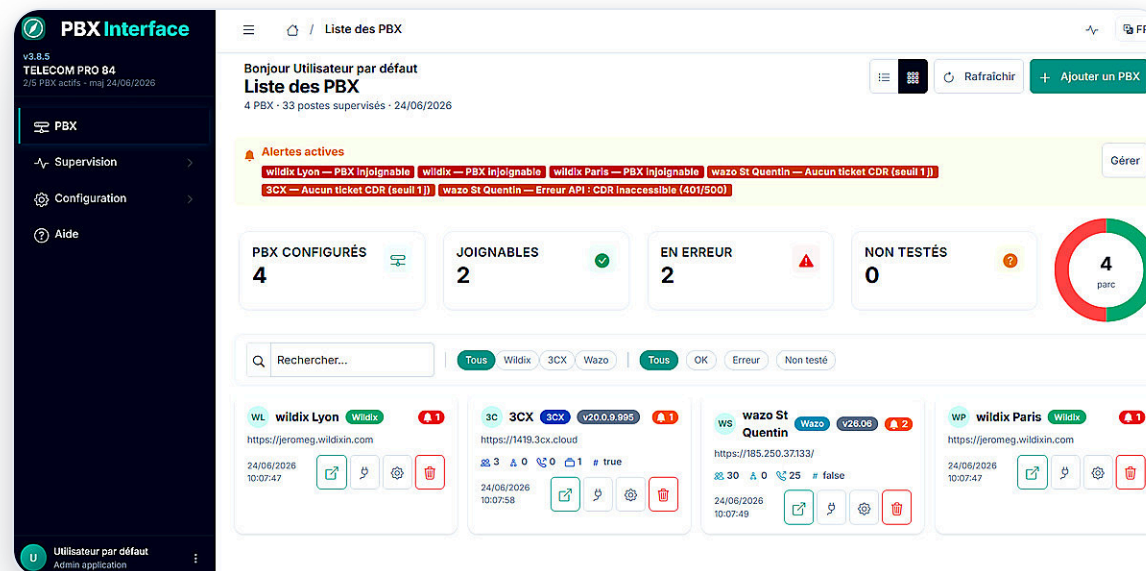


Tous vos PBX, sur un seul écran. Et à chaque client, son seul périmètre.

PBXInterface — surveiller vos standards, les administrer à distance, et ouvrir à chaque client un espace à votre marque. Nouveauté 2026.

À qui ça s'adresse : ceux qui administrent des standards qui ne sont pas les leurs — intégrateurs, installateurs télécom, opérateurs, mainteneurs, ESN et infogérants, hébergeurs, et les collectivités qui servent plusieurs entités. Le point commun n'est ni la taille du parc ni la marque : **vous exploitez pour le compte d'autrui, et chacun ne doit voir que le sien.**



0 €

console d'exploitation et raccordement
des standards

30 j

d'essai complet, sur parc illimité

39 €

HT par mois et par entité servie,
jusqu'à 5 standards

5

marques pilotées en écriture, le
reste en lecture

Si vous ne lisez **qu'une page.**

PBXInterface met **tout votre parc sur une console**, quelle que soit la marque, et ouvre à chaque client **son espace, à votre marque**, avec exactement les droits que vous choisissiez. Le socle est gratuit ; vous ne payez que les entités que vous servez.

CE QU'IL SUPERVISE	L'état et les alertes de tout le parc, toutes marques confondues — silence CDR, injoignable, erreur d'API, nommés un par un.
CE QU'IL ADMINISTRE	Postes, annuaire, configuration : cinq marques pilotées en écriture — Wazo, 3CX, Wildix, FreePBX et Webex Calling.
CE QU'IL DÉLÈGUE	Un espace client à votre marque , avec des droits par personne, par site et par action. Le client voit son parc — et rien d'autre.
CE QU'IL TRACE	Un journal des actions : qui a fait quoi, sur quel système, à quelle seconde.
CE QU'IL PRODUIT	Le rapport d'intervention et le bilan de santé , générés et planifiés — douze pièces par an.
CE QUE ÇA COÛTE	0 € de socle. 39 € HT par mois et par entité servie, dégressif à deux et trois ans.

UN EXEMPLE CHIFFRÉ · UNE COMMUNE DE QUATRE ENTITÉS

1 872 €

HT par an, récurrent — 4 entités × 39 € par mois = 156 €, soit 1 872 € sur l'année. **C'est le prix public**, celui que la commune paie ; votre prix d'achat et votre marge figurent sur la pricelist partenaire.

Ces 39 €, c'est vous qui décidez ce qu'ils deviennent : **inclus dans votre contrat de maintenance**, ils le défendent au renouvellement ; **refacturés**, ils sont une ligne de plus tous les mois.

Le parc est multi-marques. **Vos outils, non.**

Chaque constructeur livre sa propre console, avec ses propres comptes et sa propre logique. Le technicien ouvre quatre interfaces pour traiter une matinée, et personne ne sait dire, en fin de mois, ce qui a été fait chez qui. Le travail est bon ; c'est ce qu'il en reste qui manque.

LA DISPERSION

Une console par marque

Quatre outils, quatre méthodes, un compte différent à chaque fois. Le temps passé à naviguer n'est facturable nulle part.

L'ACCÈS

Tout ou rien

Donner la main à un client, c'est aujourd'hui lui ouvrir la console du constructeur — donc bien plus que son périmètre, et sans pouvoir reprendre la main proprement.

LA PREUVE

Rien à montrer

Au renouvellement, le contrat se défend à la parole : les interventions sont dans les mails, pas dans une pièce datée.

Le technicien

Un seul écran, et l'alerte avant l'appel du client.

Le responsable d'exploitation

Des droits nets, et un journal qui dit qui a fait quoi.

Le dirigeant

Une ligne récurrente, et douze pièces par an pour défendre le contrat.

Sur les marchés publics, cet écart devient une position : **le lot propriétaire arrive avec la suite du constructeur ; le lot open source n'a aucun équivalent.** C'est ce que PBXInterface vient combler.

Le mois de l'exploitation.

Six étapes aujourd'hui, six étapes après. Ce sont les mêmes techniciens et le même parc ; seul l'outil entre les deux a changé.

AUJOURD'HUI

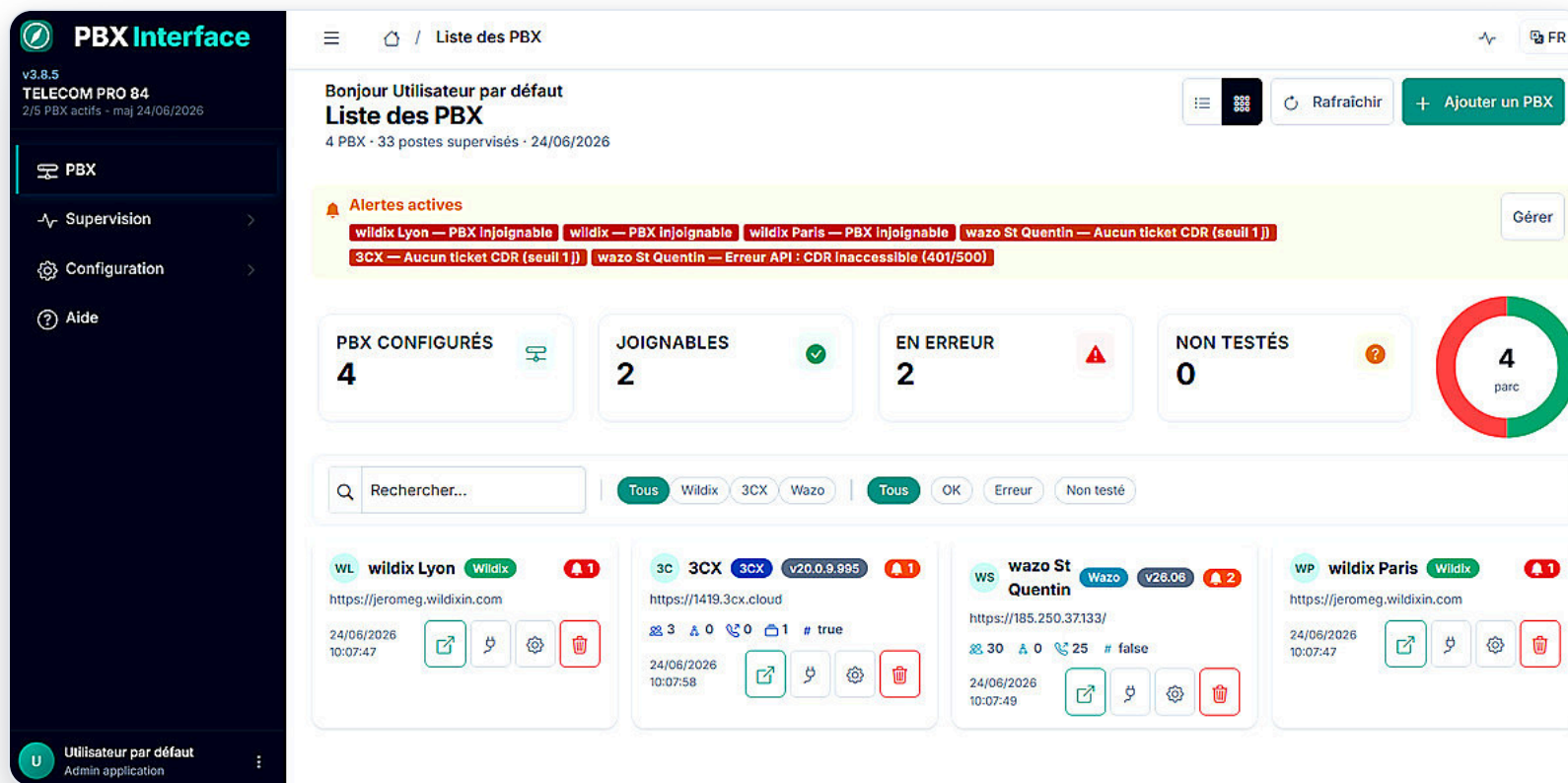
- 1 Le client appelle : **c'est lui qui vous signale la panne.**
- 2 On ouvre la console du constructeur concerné, avec le bon compte.
- 3 Un technicien intervient. **Rien n'est journalisé côté client.**
- 4 La demande d'un client se perd entre un mail et un appel.
- 5 Le rapport mensuel se rédige à la main, quand il se rédige.
- 6 Un technicien qui part emporte les accès qu'il avait en tête.

AVEC PBXINTERFACE

- 1 L'alerte part **avant l'appel du client**, nommée par type.
- 2 Tout le parc est sur une console, quelle que soit la marque.
- 3 Chaque action est **horodatée et attribuée** à son auteur.
- 4 Les demandes arrivent dans l'espace client, tracées.
- 5 Le rapport d'intervention est **généré et planifié**.
- 6 Les droits se retirent en une action, personne par personne.

Ce qui change n'est pas le travail technique, c'est **ce qu'il en reste** : un parc visible, des droits nets, et douze pièces par an qui disent ce que vaut votre contrat.

Ce qui répond, ce qui est en erreur, et ce qui vous attend.



Console PBXInterface, mode intégrateur. 4 PBX et 33 postes supervisés, deux installations joignables et deux en erreur, six alertes actives nommées une à une — Wildix, 3CX et Wazo au même endroit. PBXInterface 3.8.5 — données fictives.

TOUTES MARQUES

Un seul écran, pas quatre

Wildix, 3CX et Wazo cohabitent dans la même liste, avec leur version et leur dernier contrôle. La marque devient un filtre, pas un outil séparé.

LES ALERTES

Nommées, pas comptées

« Aucun ticket CDR (seuil 1 j) », « PBX injoignable », « Erreur API : CDR inaccessible ». Un compteur ne sert à rien ; un motif, si.

LE PARC

Configurés, joignables, en erreur, non testés

Quatre chiffres en tête d'écran. C'est la seule vue qui manque à un intégrateur multi-marques, et c'est la première du produit.

Le même écran, vu par votre client.

À VOTRE MARQUE

Votre nom, pas le nôtre

L'espace est en marque blanche. Le client ne sait pas qu'il y a un éditeur derrière — et nous ne le contactons jamais.

LE PÉRIMÈTRE

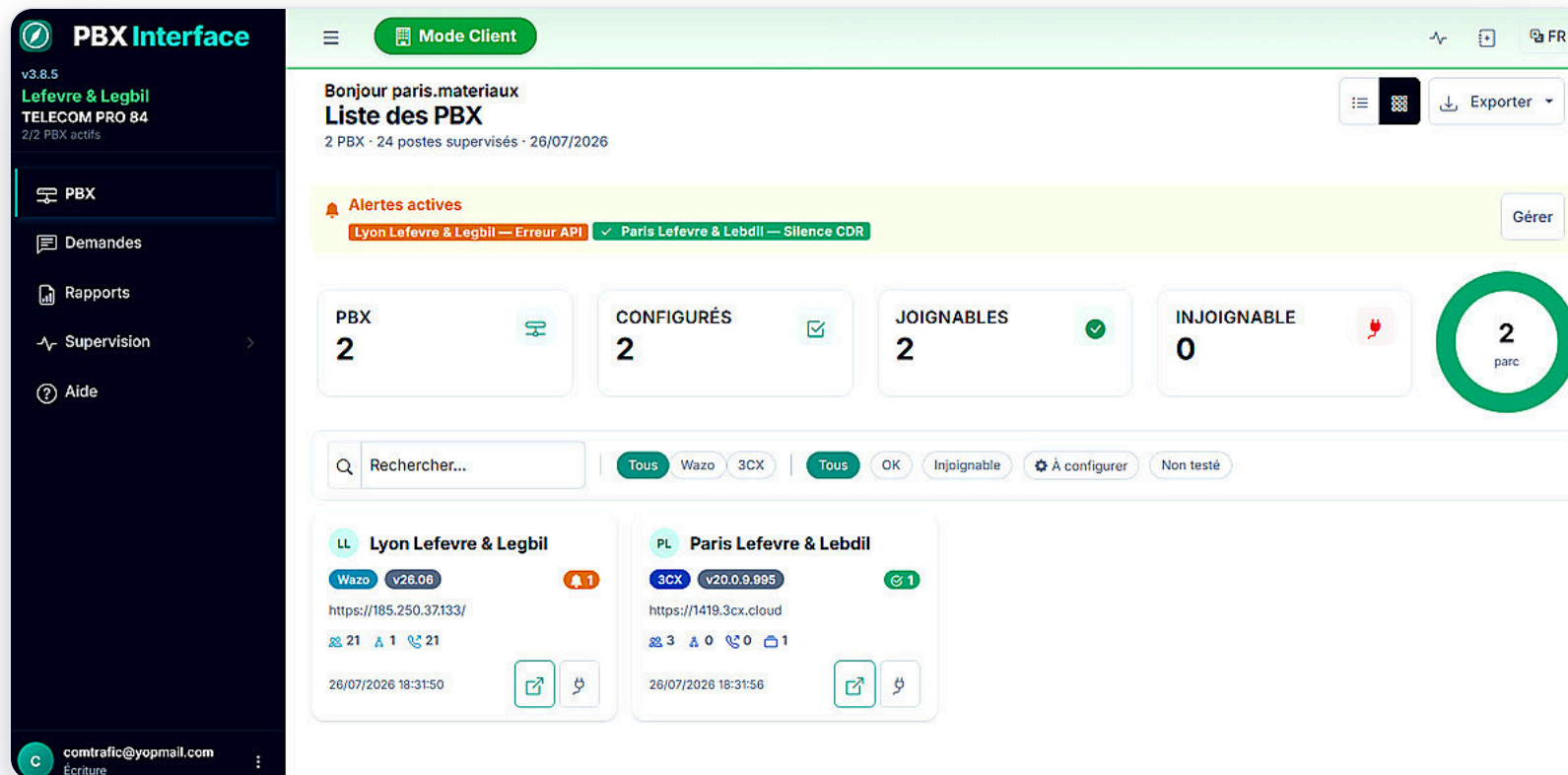
Ses PBX, ses alertes, rien d'autre

La séparation est structurelle : un client ne peut pas voir un autre client, ni la console d'exploitation.

LES DROITS

Par personne, par site, par action

Vous déléguez l'annuaire sans déléguer la configuration, un site sans les autres. Et vous reprenez la main en une action.



Mode espace client. Bandeau Mode Client chez Lefevre & Legbil : 2 PBX au lieu de 4, ses seules alertes, un menu réduit à PBX, Demandes, Rapports et Supervision.

Douze pièces par an, **que personne ne rédige.**

RAPPORT D'INTERVENTIONS & BILAN DE SANTÉ

Client : Lefevre & Legbil

Période : 01/07/2026 - 31/07/2026 PBX : Lyon Lefevre & Legbil, Paris Lefevre & Lebdil

Technicien(s) : jdupont, alice, paris.materiaux, FMaamar, (dev), cdurand Émis le 01/08/2026

Actions réalisées

120

Postes modifiés

58

Temps passé

1 h 57

ÉTAT DU PARC SUR LA PÉRIODE 01/07/2026 - 31/07/2026

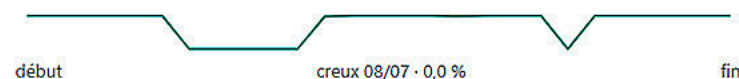
Lyon Lefevre & Legbil

● A surveiller

Motif : 3 alarme(s) déclenchée(s) sur la période, ventilées par type ci-dessous. Aucune coupure prolongée signalée.

JOIGNABILITÉ SUR LA PÉRIODE

79,8 % temps joignable



ALARMES DÉCLANCHÉES - 3

Silence CDR		1
Injoignable		1
Erreur API		1

Rapport d'interventions et bilan de santé. 120 actions réalisées, 58 postes modifiés, 1 h 57 de temps passé sur juillet 2026 ; la joignabilité par site — 79,8 % et 95,9 % — et les alarmes ventilées par type.

GÉNÉRÉ ET PLANIFIÉ

Personne ne l'écrit

Il part à date fixe, chez les destinataires que vous avez fixés. Un rapport qu'on doit penser à rédiger n'est jamais rédigé.

CE QU'IL PROUVE

Le temps passé, et le service rendu

Actions, postes modifiés, temps passé, joignabilité, alarmes. C'est exactement la matière d'une réunion de renouvellement.

CE QU'IL DEVIENT

Une prestation facturable

Le bilan de santé mensuel se vend. Il ne coûte rien à produire : c'est la marge la plus simple du contrat.

Ce qui est piloté, **et ce qui est lu.**

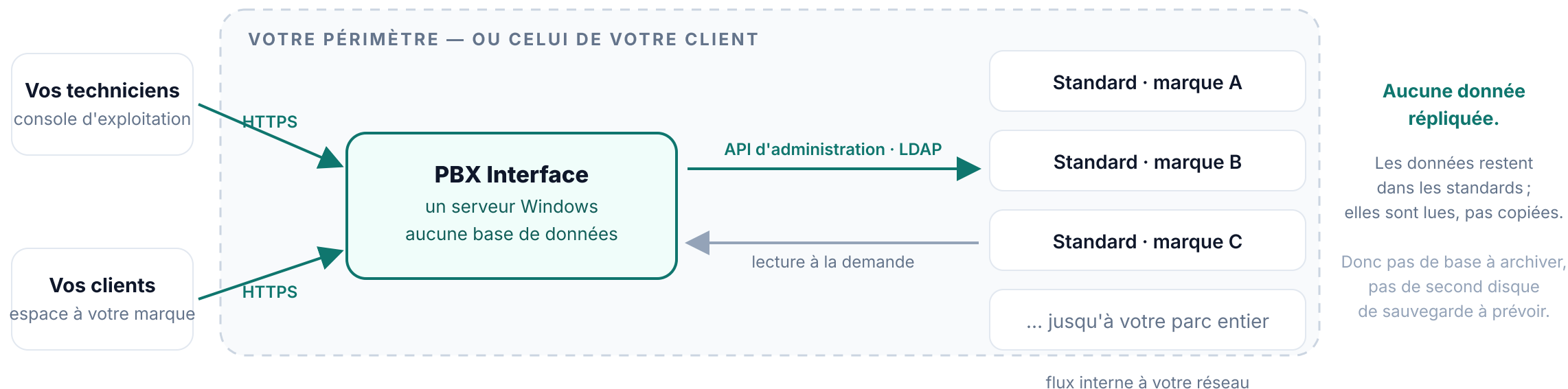
La distinction est la première question posée en rendez-vous. Nous l'écrivons avant qu'on nous la pose : **cinq marques sont pilotées en écriture**, le reste est lu.

PÉRIMÈTRE	CE QUE FAIT PBXINTERFACE	SYSTÈMES CONCERNÉS
Administration création et modification de postes, annuaire, configuration	écriture	Wazo, 3CX, Wildix, FreePBX, Webex Calling
Annuaire lecture des utilisateurs et des postes	lecture	Mitel MiVoice 5000, via LDAP
Supervision joignabilité, silence CDR, erreurs d'API	lecture	tout système raccordé à la console
Communications tickets d'appel	lecture	tout système qui produit des tickets — un pilote de collecte livré par modèle

Nous qualifions votre parc marque par marque et version par version — et la réponse comporte des non.

Où ça tourne, et ce qui en sort.

Un serveur Windows, un seul — **dans votre périmètre ou chez votre client.** Aucun serveur de base de données à approvisionner : il n'y en a pas à installer.



Le serveur a besoin d'un **accès à chaque standard, par son API d'administration ou son annuaire LDAP**, et d'un relais SMTP pour les notifications et les rapports. Servez le front en HTTPS : **sans certificat, mots de passe et jetons circulent en clair.** Superviser deux cents standards ne demande pas plus de disque que d'en superviser dix.

Déléguer sans ouvrir tout le parc.

C'est le point qui bloque aujourd'hui : donner la main à un client, c'est lui ouvrir la console du constructeur. PBXInterface découpe l'accès au lieu de le donner en bloc.

PAR PERSONNE

Qui, précisément

Chaque utilisateur de l'espace client a ses propres droits. Un départ se traite en retirant un compte, pas en changeant un mot de passe partagé.

PAR SITE

Où, précisément

Le responsable d'un site voit son site. Le siège voit tout. C'est la structure du client qui décide, pas la topologie des standards.

PAR ACTION

Quoi, précisément

Consulter, modifier un poste, gérer l'annuaire, ouvrir une demande : chaque action s'accorde séparément.

ET LA TRACE

Qui a fait quoi, à quelle seconde

Le journal des actions enregistre l'auteur, le système, l'action et l'horodatage — côté client comme côté technicien.

CE QUE ÇA RÈGLE CHEZ VOUS

Un client qui veut « faire lui-même les petites choses » n'est plus un risque : vous lui ouvrez l'annuaire et rien d'autre. **La délégation devient un argument commercial au lieu d'une concession.**

CE QUE ÇA RÈGLE CHEZ LUI

Il cesse de vous appeler pour savoir si son standard répond, et il retrouve ses demandes. **Le volume d'appels de niveau 1 baisse sans que la qualité perçue baisse** — c'est généralement l'effet le plus visible du premier trimestre.

Le lot open source **n'a pas d'équivalent.**

Sur un marché public multi-lots, chaque lot propriétaire arrive avec la suite d'administration de son constructeur. Le lot open source, lui, n'en a aucune — et c'est souvent celui qui pèse le plus dans la note technique.

CE QUE VOUS ÉCRIVEZ

Une console d'exploitation nommée

Un mémoire technique qui nomme l'outil de supervision et d'administration, avec ses écrans, vaut mieux qu'une promesse d'organisation.

CE QUE VOUS PROUVEZ

La traçabilité des interventions

Le journal des actions et le rapport mensuel répondent directement aux exigences de réversibilité et de suivi qui figurent dans la plupart des CCTP.

CE QUE VOUS GARDEZ

Le parc, après le marché

L'espace client reste à votre marque, et les droits restent les vôtres. La réversibilité se prépare, elle ne s'improvise pas.

LE MARCHÉ CANUT ET LES COLLECTIVITÉS

Ce sont les terrains où la couverture multi-marques se transforme directement en points : **un candidat capable d'exploiter le lot propriétaire et le lot open source avec le même outil n'a pas d'équivalent** dans la plupart des consultations de 2026.

ET LE LIEN AVEC COMTRAFIC X

Un standard déjà raccordé à PBXInterface reçoit l'analyse de trafic **Comtrafic X sans nouvelle installation** — donc sans sonde à acheter pour le client, et sans seconde intervention à planifier pour vous.

Ce que ça empile **en trois ans.**

L'unité facturée est **l'entité juridique servie** — pas le standard, pas le poste. Voici ce que représentent, en prix public, les périmètres qu'un intégrateur sert habituellement.

CE QUE VOUS SERVEZ	PRIX PUBLIC ANNUEL · 1 AN	SUR TROIS ANS · ENGAGEMENT 3 ANS	CE QUE ÇA REPRÉSENTE
1 entité, jusqu'à 5 standards	468 €	1 122 €	39 € par mois
5 entités	2 340 €	5 610 €	un petit portefeuille de collectivités
20 entités — dix clients de deux entités	9 360 €	22 440 €	l'ordre de grandeur d'un intégrateur régional
50 entités	23 400 €	56 100 €	récurrent, indexé Syntec, prix ferme sur la durée

CE QUE VOUS ENCAISSEZ

Une ligne qui ne s'arrête pas

Le récurrent ci-dessus est du chiffre d'affaires de service, pas du négoce : il ne dépend ni d'un renouvellement de matériel, ni d'un appel d'offres.

CE QUE LE CLIENT ÉCONOMISE

1 078 € de sondes

Sur trois standards, le socle évite au client l'achat des sondes de collecte. **C'est l'argument qui fait passer l'abonnement** au moment du devis.

CE QUE VOUS FACTUREZ EN PLUS

Le bilan de santé mensuel

Il est généré et planifié : il ne coûte rien à produire. Et **les prestations que vous réalisez vous appartiennent à 100 %**.

Montants en **prix public hors taxes**, applicables au 1^{er} septembre 2026 — **votre prix d'achat et votre remise figurent dans la pricelist partenaire**, sur simple demande. Le socle reste à 0 € quel que soit le nombre d'entités servies, et il n'y a ni engagement de volume, ni pénalité.

Le socle est gratuit, le reste est publié.

PBXI-EXPLOIT	Console d'exploitation, parc et utilisateurs illimités	0 €	PBXI-CLI-15-1A	De 6 à 15 standards · 1 an — soit 89 € / mois	1 068 € / an
PBXI-RACC	Raccordement d'un standard, quelle que soit la marque	0 €	PBXI-CLI-15-3A	Le même, engagement 3 ans	854 € / an
PBXI-ESPACE-OPEN	Ouverture d'un espace client, à votre marque	0 €	PBXI-LIC-5	Licence perpétuelle installée chez le client, 5 standards	1 190 €
PBXI-CLI-5-1A	Espace client jusqu'à 5 standards · 1 an — soit 39 € / mois	468 € / an	PBXI-LIC-15	Licence perpétuelle installée, de 6 à 15 standards	2 690 €
PBXI-CLI-5-2A	Le même, engagement 2 ans	421 € / an	INST2-PBXI-5	Mise en service niveau 2, jusqu'à 5 standards	290 €
PBXI-CLI-5-3A	Le même, engagement 3 ans	374 € / an	MIG-GT2F-PBXI	1 ^{re} année d'espace client pour une entité migrée du parc GT2F	234 €

L'UNITÉ DE FACTURATION

L'entité juridique servie

Pas le standard, pas le poste. Une commune de quatre entités paie quatre abonnements.

ACHETER OU S'ABONNER

La règle est publiée

La licence équivaut à environ **rente** **mois d'abonnement** payés d'avance.

CE QUI NE BOUGE PAS

Prix ferme, pas de volume

Aucun engagement de volume, aucune pénalité, révision plafonnée à l'indice Syntec.

Prix publics HT conseillés au 1^{er} septembre 2026. **Distribution exclusivement indirecte : nous ne prospectons pas votre parc.** La pricelist partenaire donne vos prix d'achat.

Nous n'annonçons pas une marque **avant de la livrer.**

C'est une position, pas une prudence. Sur ce marché, l'annonce d'une fonction « à venir » sert surtout à figer une décision d'achat — nous préférons vous dire ce qui marche aujourd'hui, et comment le reste arrive.

CE QUI DÉCIDE DE L'ORDRE

Vos demandes, pas notre calendrier

La couverture en écriture s'élargit marque par marque, et l'ordre suit **ce que nos intégrateurs exploitent réellement**. Une marque demandée par trois partenaires passe devant une marque demandée par un.

COMMENT SE TRAITE UNE DEMANDE

Marque, version, réponse

Vous nommez la marque et la version. Nous qualifions son API d'administration, et nous répondons : **oui, non, ou pas dans cet état-là**. La réponse est écrite.

CE QUI NE BOUGE PAS

Le prix

Une marque qui rejoint la couverture ne fait pas monter l'abonnement, et **le socle reste à 0 € quel que soit le nombre de standards raccordés**.

CE QUI EST LIVRÉ AUJOURD'HUI

Cinq marques pilotées en écriture — Wazo, 3CX, Wildix, FreePBX, Webex Calling — et Mitel MiVoice 5000 en lecture via LDAP. Pour la lecture des communications, tout système qui produit des tickets est raccordable, avec un pilote de collecte livré par modèle.

CE QUE ÇA VAUT EN RENDEZ-VOUS

Un concurrent qui annonce une fonction « *coming soon* » vous met dans une position inconfortable : vous vendez une promesse qui n'est pas la vôtre. **Ici, ce qui est dans la présentation est dans le produit** — et ce qui n'y est pas, nous le disons avant le devis.

Ce qui se passe **si vous arrêtez.**

La question se pose avant de signer, pas après. Un outil d'exploitation qui serait difficile à quitter est un outil qu'on n'adopte pas — **alors autant l'écrire maintenant.**

CE QUI VOUS RESTE

- ✓ **Vos standards, intacts.** PBXInterface les administre, il ne les remplace pas : l'arrêt ne modifie aucune configuration
- ✓ **Vos données.** Elles n'ont jamais été répliquées ailleurs — elles sont restées dans les standards, où elles étaient
- ✓ **Vos rapports déjà émis.** Ce sont des documents que vous et vos clients détenez
- ✓ **La licence installée,** si vous l'avez choisie : elle continue de fonctionner dans la version livrée

CE QUE VOUS NE PAYEZ PAS

- ✗ Aucun **engagement de volume** : vous ajoutez ou retirez des entités servies sans pénalité
- ✗ Aucune **redevance de plateforme** sur la console, ni au démarrage ni à l'arrêt
- ✗ Aucun **frais de sortie**, aucune facturation de restitution de données
- ✗ Aucune **revalorisation surprise** : la révision annuelle est plafonnée à l'indice Syntec, et le prix est ferme sur la durée de l'engagement

Et le point que personne ne demande mais que tout le monde vérifie : **la distribution est exclusivement indirecte.** Si vous arrêtez, nous ne récupérons pas vos clients — nous n'avons ni leur contrat, ni leur relation commerciale, et nous ne les avons jamais contactés.

Ce que nous écrivons **avant de vendre.**

Une proposition qui ne comporte aucun non n'a pas été qualifiée. Voici les nôtres, écrits avant que vous ne les découvriez.

CE QUE VOUS OBTENEZ SANS CONDITION

- ✓ La **console d'exploitation à parc illimité**, utilisateurs illimités, sans redevance de plateforme
- ✓ Le **raccordement de vos standards**, quelle que soit la marque
- ✓ L'**ouverture des espaces clients** depuis la console, à votre marque
- ✓ **Trente jours d'essai complet** sur parc illimité, sans rien changer à vos installations

CE QUE NOUS NE PROMETTONS PAS

- ✗ **Cinq marques sont pilotées en écriture**, pas toutes celles de votre parc
- ✗ Mitel MiVoice 5000 est **en lecture** via LDAP, pas en administration
- ✗ La qualification se fait **marque par marque et version par version**
- ✗ Nous ne remplaçons pas la console du constructeur sur les marques propriétaires
- ✗ Un logiciel n'est ni qualifié SecNumCloud ni certifié HDS : **seul un hébergeur peut l'être**

Le produit est une **nouveauté 2026** et nous le disons : la couverture s'élargit marque par marque, et la feuille de route est ouverte à vos demandes. Ce que nous ne faisons pas, nous ne le vendons pas — **et nous l'écrivons avant le devis, pas après.**

Celles que posent les intégrateurs.

Est-ce que vous allez voir mes clients ?

Non. La distribution est **exclusivement indirecte** et l'espace est à votre marque. Nous ne prospectons pas votre parc, c'est écrit au contrat.

Que se passe-t-il si j'arrête ?

Aucun engagement de volume, aucune pénalité. La licence installée chez le client, elle, **continue de fonctionner dans la version livrée**.

Faut-il changer quelque chose sur les standards ?

Non pendant l'essai : trente jours **sans rien changer à vos installations**. Le raccordement se fait depuis la console.

Et si une marque de mon parc n'est pas pilotée ?

Elle reste **supervisée et lue** — joignabilité, alertes, tickets d'appel. C'est déjà ce qui manque le plus, et la couverture en écriture s'élargit.

Puis-je refacturer l'abonnement à mon client ?

Oui, ou l'inclure dans votre contrat de maintenance. **C'est vous qui décidez** ce que ces 39 € deviennent dans votre offre.

Quel rapport avec Comtrafic X ?

Un standard déjà raccordé reçoit l'analyse de trafic **sans nouvelle installation** — donc sans sonde à acheter, et sans seconde intervention.

Une dernière, qui ne se pose jamais à voix haute : **que devient mon parc si j'arrête ?** Vos standards continuent exactement comme avant — PBXInterface se pose au-dessus de ce que vous exploitez déjà, il ne le remplace pas.

Trente jours, sur vos vrais parcs.

Ce n'est pas une démonstration sur des données de démonstration : c'est votre parc, avec vos standards et vos clients, pendant un mois complet.

JOUR 1

Vous raccordez

Depuis la console, standard par standard. Rien à installer sur les systèmes.



SEMAINE 1

Vous supervisez

Les alertes remontent. C'est généralement là qu'on découvre ce qu'on ne voyait pas.



FIN DE MOIS

Vous sortez le rapport

Le premier bilan de santé part chez un client pilote. C'est lui qui décide.

PARC ILLIMITÉ PENDANT L'ESSAI

Vous n'avez pas à choisir un échantillon : **raccordez tout.** C'est le seul moyen de voir ce que la supervision multi-marques change réellement sur une exploitation.

OFFRE DE LANCEMENT

Jusqu'au 31 décembre 2026. Réponse écrite sous quatre heures ouvrées, et la pricelist partenaire sur simple demande à contact@comtrafic.com.

Dites-nous **ce que vous exploitez.**

Nous qualifions votre parc **avant** la proposition. C'est gratuit, c'est écrit, et la qualification comporte des non.

ÉTAPE 1

Vous listez vos marques

Les marques et les versions que vous exploitez, et le nombre d'entités que vous servez. Rien d'autre n'est obligatoire.

ÉTAPE 2

Nous répondons par écrit

Ce qui est pilotable en écriture chez vous, ce qui est lu, et ce qui ne l'est pas. Réponse sous quatre heures ouvrées.

ÉTAPE 3

Vous testez trente jours

Sur parc illimité, sans rien changer à vos installations. Puis vous décidez, entité par entité.

Le socle est à 0 €. Il n'y a rien à décider pour l'essayer.

Console d'exploitation à parc illimité, raccordements, ouverture des espaces clients, marque blanche comprise. Vous ne payez que les entités que vous servez — **39 € HT par mois et par entité.**

comtrafic.com

contact@comtrafic.com

AXIT — 126 rue d'Alésia, CS 75685, 75014 Paris

Éditeur français depuis 1998 · vente 100 % indirecte