



Éditeur français · depuis 1998

ANALYSE DE TRAFIC · REFACTURATION · QUALITÉ D'ACCUEIL · TÉLÉPHONIE DES ÉTABLISSEMENTS

Qui nous sommes

Vingt-huit ans sur un seul métier :
lire les communications, et en tirer une décision.

Nous n'avons jamais changé de sujet. Nous écrivons nos logiciels, nous les faisons installer par un réseau d'intégrateurs, et nous les installons chez vous plutôt que de vous demander de nous confier vos données.

Entreprises

Collectivités

Santé & EHPAD

Hôtellerie

Farid Maamar · Philippe Prost

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

Ce qu'il faut retenir avant tout le reste

Si vous ne lisez qu'une diapositive, c'est celle-ci

1998

L'année de création

L'analyse de trafic téléphonique est notre métier d'origine, et nous n'en avons jamais changé.

Éditeur

Pas revendeur

Nous écrivons le code. Quand une fonction manque, la décision se prend chez nous, pas chez un fournisseur.

Réseau

Jamais en direct

Nos solutions sont installées et maintenues par des intégrateurs partenaires. C'est un engagement contractuel.

Chez vous

Pas chez nous

Le mode de référence est l'installation dans votre périmètre. Vos relevés d'appels ne partent nulle part.

CE QUE NOUS FAISONS, EN UNE PHRASE

Vos communications téléphoniques contiennent déjà l'information dont vous avez besoin : qui consomme quoi, ce qu'il faut refacturer à qui, et si vos appels entrants trouvent quelqu'un au bout. Nous la rendons lisible.

→ Vingt-huit ans sur le même sujet : c'est ce qui nous distingue le plus, et c'est le moins spectaculaire à dire.



SECTION 1

Un seul métier, depuis 1998

Ce que nous avons appris en vingt-huit ans à lire des communications d'entreprise.

01 - NOTRE MÉTIER

Nous lisons ce que votre installation téléphonique produit déjà

Chaque appel laisse une trace technique. Personne ne la lit. Nous en faisons une information de gestion

01

La trace brute

Chaque appel émis ou reçu produit un enregistrement technique : qui, vers qui, quand, combien de temps, par quel opérateur.

Votre système la produit déjà

02

Le rattachement

Nous relierons chaque trace à votre organisation réelle : ce poste appartient à ce service, ce service à ce site, ce site à cette entité.

C'est là qu'est le travail

03

La valorisation

Nous appliquons vos grilles tarifaires et vos règles de répartition pour obtenir un coût, ligne par ligne.

Avec vos règles, pas les nôtres

04

La décision

Document de refacturation, tableau de bord, alerte de dérive, indicateur de qualité d'accueil. Quelque chose sur quoi on agit.

Le seul livrable qui compte

→ L'étape 02 est celle que tout le monde sous-estime : sans elle, un relevé d'appels reste un fichier illisible.



Trois solutions, un seul socle

La même lecture des communications, déclinée pour trois situations différentes

Comtrafic X Entreprise

Entreprises, collectivités, administrations

Savoir qui consomme quoi, refacturer entre services, sites et filiales, simuler un changement d'opérateur, mesurer la qualité d'accueil.

Qui l'utilise

Direction financière, contrôle de gestion, direction des systèmes d'information

Comtrafic X Hospitality

Santé, EHPAD, résidences, hôtellerie

Interfaçage avec le logiciel de gestion des séjours, fonctions de chambre, note de consommation du résident, décompte adressé à la famille, exports de contrôle.

Qui l'utilise

Direction d'établissement, direction hôtelière, service facturation

PBX Interface

Organisations multi-sites et prestataires

Superviser tous les systèmes téléphoniques d'un parc depuis une console unique, quelle que soit la marque, et déléguer un espace de consultation par site.

Qui l'utilise

Exploitation, direction des systèmes d'information, prestataire télécom

→ **Un seul socle** : un usager reste le même usager, quelle que soit la marque de votre installation téléphonique.



SECTION 2

02 · NOS ENGAGEMENTS

Ce à quoi nous nous engageons

Quatre engagements écrits. Ils nous coûtent, et c'est ce qui les rend crédibles.

Quatre engagements, et ce qu'ils nous coûtent

Un engagement qui ne coûte rien n'engage personne

Nous ne vendons jamais en direct

Nos solutions passent toujours par un intégrateur partenaire. Même quand un client final nous sollicite directement.

Ce que ça nous coûte : une marge, et parfois une affaire. Ce que ça vous apporte : quelqu'un près de chez vous le jour où ça ne marche pas.

Nous installons chez vous

Le mode de référence est l'installation dans votre système d'information. Le mode hébergé existe, mais il n'est pas la valeur par défaut.

Ce que ça nous coûte : un modèle économique moins confortable qu'un abonnement hébergé. Ce que ça vous apporte : vos relevés d'appels ne partent nulle part.

Nous publions ce que nous ne faisons pas

Notre matrice de couverture, nos limites fonctionnelles et la liste de ce que nous ne promettons jamais sont accessibles publiquement.

Ce que ça nous coûte : des occasions de survendre. Ce que ça vous apporte : ce que nous affirmons est vérifiable.

Nous publions notre dispositif d'IA

Ce qui est transmis à un modèle, situation par situation, et le contrat de génération lui-même — publiés tels quels.

Ce que ça nous coûte : de l'exposition. Ce que ça vous apporte : votre responsable sécurité peut valider sans nous croire sur parole.

→ Ces quatre engagements sont écrits sur notre site. Vous pouvez nous les opposer.



Ce que nous ne faisons pas, et que nous ne prétendrons jamais faire

Cette page existe pour que vous n'ayez pas de mauvaise surprise au troisième mois

Nous ne sommes pas un logiciel de facturation

Nous produisons le document de refacturation et le détail justificatif. L'émission de vos factures reste à votre chaîne comptable, et c'est très bien ainsi.

Nous ne sommes pas certifiés HDS ni SecNumCloud

Ces référentiels qualifient un hébergeur, pas un éditeur de logiciel. Nous nous installons dans un périmètre déjà qualifié — c'est différent, et c'est vérifiable.

Nous ne promettons pas toutes les fonctions sur tous les systèmes

Les fonctions de gestion de chambre dépendent du modèle et de la version de votre installation. Nous qualifions votre parc par écrit, avant la proposition.

Nous ne chiffrons pas une économie avant de l'avoir mesurée

Le gain d'une renégociation d'opérateur dépend de votre contrat et de votre profil d'appels. Nous le mesurons sur vos données ; nous ne l'annonçons pas d'avance.

Dans un marché où tout le monde promet de tout faire, dire non est le seul argument qui se vérifie.

→ **Nous préférons perdre une affaire à la qualification** que la perdre au premier mois d'exploitation.



SECTION 3

03 · VOS DONNÉES

Vos données restent chez vous

Un relevé d'appels dit qui a parlé à qui, et quand. C'est une donnée personnelle.

Nous ne vous demandons pas de les faire sortir de chez vous

C'est un choix d'architecture, pas une option payante

LE MODE DE RÉFÉRENCE

Installé dans votre système d'information

- Le logiciel tourne sur votre infrastructure, derrière votre pare-feu
- Aucun relevé d'appels ne transite vers un tiers
- Votre responsable informatique peut le vérifier, pas seulement nous croire
- C'est souvent ce qui rend un dossier public ou de santé recevable

POURQUOI CE N'EST PAS UN DÉTAIL

Un relevé d'appels raconte votre organisation : qui parle à qui, à quelle fréquence, à quelle heure, avec quels partenaires et quels clients.

Dans un établissement de santé, il dit aussi qui a appelé un résident, et quand. Ce n'est pas un fichier technique — c'est une donnée personnelle, et parfois sensible.

ET L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE, ALORS ?

Notre assistant permet de décrire un rapport en français et de le voir créé. Ce qui est transmis au modèle se limite à votre phrase et à la description technique des champs disponibles : aucun numéro, aucun nom, aucune donnée d'appel.

Si vous demandez une synthèse commentée, le résultat agrégé du rapport est transmis — jamais le détail ligne à ligne. C'est un mode distinct, il est explicite, et une fiche de conformité le décrit ligne par ligne. Elle se télécharge librement sur notre site, sans formulaire.

→ **Nous publions notre prompt lui-même.** C'est le genre de chose qui ne se demande pas deux fois quand elle est déjà en ligne.



SECTION 4

04 · TRAVAILLER ENSEMBLE

Comment on travaille ensemble

Vous ne nous achetez pas directement, et il y a une raison à cela.

Nous ne vous vendrons pas directement

AXIT est éditeur. L'installation, le paramétrage et la maintenance passent par un intégrateur partenaire

01

Vous nous écrivez

Vous décrivez votre situation :
marque de votre installation
téléphonique, nombre de sites, ce
que vous cherchez à refacturer ou à
mesurer.

Réponse sous 4 heures ouvrées

02

Nous qualifions

Trente minutes pour vérifier que
c'est faisable sur votre parc. Si ce
n'est pas le cas, nous vous le disons
à ce moment-là.

Gratuit, et par écrit

03

Nous mettons en relation

Avec votre prestataire actuel s'il est
partenaire, ou avec un partenaire
proche de vous. C'est lui qui établit
la proposition.

Vous gardez votre interlocuteur

04

Il installe, nous restons

L'éditeur ne disparaît pas après la
vente : le support de second niveau
et les évolutions produit, c'est nous,
directement.

Nous ne sous-traitons pas le
produit

Un éditeur qui vend en direct devient le rival de son propre réseau — et c'est ce réseau qui se déplace le vendredi soir.

→ Vous n'avez pas d'intégrateur ? Nous vous en présentons un. Vous en avez déjà un ? Nous le formons.



Les six questions qu'on nous pose à chaque premier rendez-vous

Les réponses sont les mêmes depuis vingt-huit ans

« Est-ce que ça marche avec notre installation ? »

Compatibilité totale sur Wazo, 3CX, Wildix et FreePBX. Et avec toute installation produisant un relevé d'appels standard — c'est-à-dire la quasi-totalité du parc.

« Combien de temps pour être opérationnel ? »

Le raccordement se fait en quelques minutes. Le vrai travail, c'est de rattacher les postes à votre organisation — et c'est votre intégrateur qui le fait avec vous.

« Nos données partent-elles chez vous ? »

Non, pas dans le mode de référence : le logiciel est installé chez vous. Si vous choisissez un mode hébergé, c'est un choix explicite, et il est contractualisé.

« Êtes-vous conformes à la facturation électronique ? »

La question ne se pose pas : nous n'émettons pas de factures. Nous produisons le document de refacturation et le détail qui alimente votre chaîne comptable.

« Que se passe-t-il si vous disparaissiez ? »

Vingt-huit ans d'existence, et un mode d'installation où le logiciel tourne chez vous. Il continue de fonctionner dans la version livrée, quoi qu'il arrive.

« Pourquoi ne pas acheter chez vous directement ? »

Parce qu'un logiciel de téléphonie mal installé ne sert à rien. Il faut connaître votre installation, et ça se fait sur place.

→ **Aucune de ces six réponses n'a changé en vingt-huit ans.** C'est probablement ce qu'il y a de plus rassurant à dire sur nous.





LA SUITE

Décrivez-nous votre situation. Nous vous répondons sous quatre heures ouvrées.

La marque de votre installation téléphonique, le nombre de sites, et ce que vous cherchez à savoir ou à refacturer. Nous vous disons si c'est faisable — et si ça ne l'est pas, nous vous le disons aussi.

Prochaine étape : trente minutes de qualification, gratuite et par écrit.

Farid Maamar

Stratégie produit & développement commercial
fmaamar@comtrafic.com · 06 24 25 73 70

Philippe Prost

Direction technique
php@comtrafic.com