

Communiqué de presse  
Paris, le 09 février 2010

## Comobilis lance sa plateforme SaaS2B

### Le 17 février 2010

**Depuis plusieurs années, P&T Consulting a développé de fortes compétences dans le domaine d'Internet et des applications nomades, aujourd'hui regroupées sous la marque Comobilis.**

Par ailleurs, en tant que filiale de l'opérateur des Postes et Télécommunications du Luxembourg, P&T Consulting connaît les caractéristiques des offres de types abonnement et paiement à l'usage, et a pu éprouver des solutions M2M prenant appui sur le réseau de télécommunications et les différents métiers du groupe.

Fort de son expérience, Comobilis a identifié différents besoins métiers en rapport avec les terminaux mobiles ou distants. En effet, plusieurs nécessités professionnelles ont été identifiées, qui ne sont encore couverts par aucune solution existante.

Le plus important d'entre eux est une solution permettant l'optimisation des communications entre différents terminaux et le système d'information des entreprises. Si beaucoup d'entre elles peuvent envoyer et recevoir des données, ces dernières existent sous différents formats, sur divers systèmes d'exploitation, dans des langages peu ou pas compatibles ...

### SaaS2B, ou le chaînon manquant entre l'opérateur télécom et le backoffice du système d'information

**Sur la base de ces constats, Comobilis lance la plateforme SaaS2B.** Cette dernière propose des solutions applicatives construites autour de la **communication M2M**. Elle permet aux personnes, aux objets et aux différentes briques du Système d'Information du client de communiquer et d'interagir entre eux, dans un environnement distant ou nomade, sur la base de services professionnels déclinés en solutions métiers, avec un paiement à l'usage. Les clients auront de plus la possibilité de gérer et de personnaliser les services proposés en fonction de leurs besoins propres (gestion d'alertes, de statistiques, de surveillance des usages ou d'échanges de données via différents webservices ou directement depuis leur navigateur).



**SaaS2B est capable de collecter, traiter et diffuser des informations issues de n'importe quel terminal communicant**, qu'il s'agisse d'un ordinateur, d'un téléphone portable ou fixe, d'un assistant numérique ou de capteurs sur des machines. La diffusion pourra se faire par un retour d'information vers le terminal émetteur, mais également par l'envoi, via des services web, de données au cœur même des systèmes d'information des entreprises utilisatrices.

Pour résumer, SaaS2B peut :

- Collecter des données issues de terminaux distants et / ou nomades
- Traiter ces informations dans des services spécialisés
- Générer des alertes personnalisées par courrier électronique ou SMS
- Retransmettre les informations dans le système d'information du client
- Renvoyer des données et informations vers les terminaux mobiles.

**Le positionnement de SaaS2B est celui d'un intermédiaire à valeur ajoutée entre les opérateurs de télécommunication capables de capter et de transmettre les données, et les applications de gestion aptes à les traiter.**

SaaS2B lancera différents services au cours des prochains mois, créant à terme un véritable bouquet de prestations, capables de répondre aux besoins de différents secteurs économiques et de jouer le rôle de tiers de confiance.

Les services qui pourront ainsi être déployés sur SaaS2B peuvent relever de problématiques comme celle de la gestion des temps de présence, la géolocalisation, l'éco-conduite, ...

Les secteurs concernés sont aussi bien les entreprises appartenant au secteur des services (prestations à domicile, gardiennage, ...) comme celles du secteur du bâtiment.

Enfin, SaaS2B a pour vocation d'être une plateforme « neutre », pouvant accueillir des applications métiers tierces, dont elle assurera la facturation.

## Le modèle SaaS, ou la meilleure manière d'optimiser ses investissements informatiques

---

L'acronyme SaaS, « Software as a Service », désigne les solutions consistant à fournir des services via le web, et non plus par les applications traditionnelles de bureau ou par le client serveur classique. Ces solutions sont construites autour d'un **paiement à l'usage**, reproduisant l'usage effectif, plutôt qu'un paiement forfaitaire d'une licence.

Dans le contexte économique actuel, ce type de paiement à l'usage permet aux grandes structures de maîtriser leurs dépenses, en adaptant au fil de l'eau leurs moyens aux besoins réels.

Les petites structures, pour leur part, peuvent avoir accès à des solutions de haut niveau, sans devoir supporter un coût de licence logicielle exorbitant.

Comobilis a choisi d'apposer le suffixe 2B au terme SaaS pour souligner l'aspect « Business to Business » de cette nouvelle offre.

### A propos de P&T Consulting

---



Créée en 1996, **P&T Consulting SA** (PTC) est une société de services européenne, éditrice de solutions métiers et experte dans les processus de conseils, d'analyse, de développement et d'intégration des Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication (NTIC). Elle met en oeuvre des solutions métiers innovantes, particulièrement dans les Systèmes de Gestion d'infrastructure et des réseaux, mais aussi dans les Technologies de la Mobilité. Elle est détenue majoritairement par l'Entreprise des Postes et Télécommunications du Grand Duché du Luxembourg (EPT). P&T Consulting emploie plus de 60 personnes, sur ses trois implantations européennes : Luxembourg (siège), Düsseldorf et Paris.

P&T Consulting se compose de trois Business Unit opérationnelles aux activités les plus variées :

- Novento (International Conference Meeting Management) qui propose une solution globale de gestion d'événements,
- Kleverage (Telecom Asset Knowledge Management) une suite d'outils modulaires de gestion et d'exploitation des infrastructures de télécommunication ISP/OSP,
- Comobilis (Technology Information Mobility Solution) qui propose des services d'analyse, de conseil, d'intégration et de développement de projets informatiques et de solutions Mobiles.

**A Luxembourg, en France et en Allemagne, P&T Consulting recrute des ingénieurs développeurs, des chefs de projets, des ingénieurs avant-ventes et des ingénieurs commerciaux.**

Pour en savoir plus, vous pouvez consulter dès à présent le site: [www.pt-consulting.eu](http://www.pt-consulting.eu), ou contacter directement le contact presse.

#### **Contacts Presse**

P&T Consulting :  
Pierre Pigaglio  
Tél : +33 6 72 72 70 46  
[press@pt-consulting.eu](mailto:press@pt-consulting.eu)

Relations presse : Oxygen  
Maëlle Garrido / Pauline Moreau  
Tél : +33 1 41 11 37 85  
[maelle@oxygen-rp.com](mailto:maelle@oxygen-rp.com)