

KARBONALPHA

Xavier BABAUD-DULAC, CEO & cofondateur de Karbonalpha



En 2026, quels sont les vrais enjeux auxquels font face les cabinets CGP indépendants pour accélérer leur développement ?

Le premier enjeu est devenu un enjeu de gestion du temps. Dans un cabinet en croissance, surtout lorsqu'il ne dispose pas encore d'une organisation administrative pleinement structurée, la conformité, la gestion documentaire, les ressaisies et les contrôles peuvent rapidement représenter plus d'une centaine d'heures par mois à l'échelle du cabinet. Ce temps n'est pas neutre : c'est du temps retiré au conseil, au développement commercial, au recrutement et à la relation client.

Le deuxième enjeu est celui de la fluidité. Les clients comme les équipes n'acceptent plus les parcours fragmentés, les doubles saisies et les ruptures entre le conseil, l'exécution et le suivi. Enfin, **le marché se recompose vite : concentration, rapprochements, polarisation par affinité, arrivée vers l'indépendance de profils issus des réseaux bancaires**. Dans ce contexte, les cabinets qui réussiront seront ceux qui sauront piloter leur croissance, documenter leur activité et conserver une qualité d'exécution irréprochable.

Dans cet environnement, comment définissez-vous aujourd'hui le positionnement de Karbonalpha ?

Nous ne nous définissons pas comme un logiciel de plus, ni comme une simple suite fonctionnelle. **Karbonalpha est une infrastructure souveraine de pilotage**. Cette distinction est essentielle. Une suite additionne des briques ; une infrastructure organise durablement la donnée, la conformité, la traçabilité, l'agrégation et le pilotage dans un référentiel unique. Notre conviction est simple : dans la Gestion Privée, la performance commence par une infrastructure solide et unifiée.

La conformité ne doit pas être une couche ajoutée après coup ; elle doit être la colonne vertébrale du système. C'est ce choix qui nous permet d'être à la fois indépendants, audit-ready par design, interopérables avec les partenaires de Place et suffisamment scalables pour accompagner aussi bien un cabinet indépendant qu'un groupement, un réseau ou un grand compte.

En quoi cette approche est-elle réellement transformatrice pour un cabinet ?

Parce qu'elle change la nature même du quotidien. Nous ne promettons pas une formule magique, car les gains dépendent toujours du niveau d'appropriation de la technologie par chaque cabinet. En revanche, nous savons une chose : lorsque la donnée n'est saisie qu'une fois, qu'elle circule ensuite de manière cohérente dans tout le parcours et que les preuves se génèrent au fil de l'eau, le cabinet récupère des dizaines d'heures utiles. Pour un cabinet moyen, en forte croissance, sans back-office encore pleinement structuré, cela veut dire moins de chaos administratif, moins d'erreurs, moins de friction et davantage de temps pour les rendez-vous, le suivi client et le développement.

Pour un cabinet qui change d'échelle, recrute, intègre de nouveaux conseillers ou mène des opérations de croissance externe, cela signifie surtout autre chose : **la capacité d'harmoniser les méthodes, de piloter l'activité, d'auditer la production et de transmettre une organisation commune sans perdre le contrôle**. C'est là que la technologie cesse d'être un outil et devient un levier de gestion.

Pourquoi la souveraineté et l'indépendance technologique sont-elles devenues des sujets si centraux ?

Parce qu'un cabinet ou un partenaire ne choisit plus seulement un outil : il choisit le degré de maîtrise qu'il conserve sur sa donnée, sur ses processus et sur sa capacité d'adaptation. On ne peut pas revendiquer durablement son indépendance commerciale si l'on reste captif d'une couche technologique que l'on ne maîtrise pas. **Karbonalpha a fait le choix d'une technologie propriétaire, développée en propre, opérée en France, hébergée sur des infrastructures souveraines**, avec une logique de résilience alignée sur les exigences du secteur financier. Cette souveraineté n'est pas un argument cosmétique. Elle garantit l'autonomie stratégique, la continuité, la sécurité et la liberté d'évolution.

C'est aussi dans ce cadre que nous abordons l'intelligence artificielle. Le sujet n'est pas « d'avoir de l'IA », mais de savoir comment elle est construite, ou elle s'exécute et ce qu'il advient de données patrimoniales parmi les plus sensibles qui soient. Notre choix est clair : développer une intelligence patrimoniale propriétaire et souveraine, conçue pour assister le conseiller dans sa préparation, son analyse et sa vigilance, sans évader la donnée vers des modèles généralistes opérés dans des environnements extraterritoriaux. L'humain reste décisionnaire ; l'IA doit éclairer, fiabiliser et accélérer, jamais se substituer au professionnel.

Vous insistez sur les parcours 360. Pourquoi sont-ils, selon vous, un véritable tournant pour le marché ?

*Parce qu'ils répondent enfin à une faiblesse historique du métier : jusqu'ici, la digitalisation s'arrêtait trop souvent aux portes de la souscription. Le cabinet construisait son parcours de conseil, sécurisait sa conformité, produisait ses livrables, puis devait ressaisir ailleurs les mêmes informations. Avec les **parcours 360**, nous fermons cette rupture. La donnée circule de manière sécurisée, cohérente et traçable du conseil jusqu'à l'exécution, puis revient enrichir par agrégation, le pilotage dans un même environnement. **En France, nous avons finalisé ce premier niveau d'intégration avec UAF Life Patrimoine**, acteur pionnier de l'assurance sur ce sujet.*

Au Luxembourg, nous finalisons avec Wealins, Groupe Foyer, avant l'extension à d'autres acteurs assurantiels et à des sociétés de gestion immobilières, notamment en SCPI. Ce que cela change est considérable : moins de ressaisie, moins de risque de discordance, plus de fluidité pour le client, plus d'efficacité pour le conseiller, et une chaîne de preuve beaucoup plus robuste pour tous les partenaires. C'est, au fond, la traduction concrète de notre vision : une infrastructure souveraine qui ne s'arrête pas au cabinet, mais qui organise l'interopérabilité du marché.

Qu'est-ce qui rend votre réponse globale au marché plus crédible et plus scalable que d'autres approches ?

*D'abord, notre crédibilité vient de notre ADN. Karbonalpha s'appuie sur une synergie rare entre une longue expérience de la Gestion Privée (+30 ans) et une expertise technologique (+25 ans) forgée au contact de systèmes institutionnels complexes. Ensuite, notre réponse est concrète et déjà éprouvée. **Nous avançons avec des partenaires reconnus qui renforcent l'utilité métier de la plateforme** : AP Solutions.io sur la brique LCB-FT, DeepTinvest sur l'analyse SCPI, Allianz Global Investors sur les portefeuilles modèles. Et cette logique ne s'arrête pas aux cabinets : nous accompagnons aussi des déploiements et co-développements avec des acteurs comme Magnacarta Group (plus particulièrement le réseau 1215), Pandat Finance, Evolve ou In Extenso. C'est précisément cela, la scalabilité selon nous : un même socle souverain, suffisamment robuste pour servir le cabinet, le partenaire ou l'institutionnel, sans renoncer à la profondeur métier.*

Votre modèle économique est-il désormais suffisamment valide pour rassurer durablement le marché ?

Oui, et c'est un point important. Notre modèle repose sur trois moteurs complémentaires : les abonnements, qui assurent déjà un revenu récurrent solide ; les offres partenaires en marque blanche ; et les développements sur mesure pour les grands comptes. Cette combinaison donne de la visibilité, tout en validant la pertinence de Karbonalpha sur plusieurs segments du marché. A fin 2025, notre chiffre d'affaires se situe entre 1,5 et 2 millions d'euros, et les abonnements déjà en place, additionnés aux développements grands comptes engagés, soutiennent un prévisionnel 2026 supérieurs à 2,5 millions d'euros. Autrement dit, nous ne sommes pas dans une logique de promesse isolée ; nous sommes dans une logique de modèle déjà éprouvé, capable d'allier récurrence, industrialisation et investissement de long terme. C'est essentiel pour un marché qui attend désormais de ses partenaires à la fois innovation, stabilité et pérennité.

Au-delà de la technologie, qu'est-ce qui fait l'âme et l'ambition de Karbonalpha aujourd'hui ?

Elle réside d'abord dans les femmes et les hommes qui la construisent. Karbonalpha, ce sont aujourd'hui plus de 35 collaborateurs (salariés et expertises) issus de la Gestion Privée, de l'IT, de la cybersécurité et de plusieurs spécialités d'ingénierie, tous mobilisés pour construire en France une infrastructure 100 % souveraine. Ce choix n'est pas accessoire : il traduit une conviction profonde. La souveraineté ne se décrète pas, elle se construit. Notre ambition, elle, est claire : aider le marché à franchir un cap structurel.

*La prochaine étape de la Gestion Privée ne sera ni purement réglementaire, ni purement technologique ; elle sera organisationnelle, industrielle et stratégique. Les futurs leaders seront ceux qui disposeront d'une infrastructure capable de libérer du temps utile, de fiabiliser la preuve, de fluidifier les parcours, d'interconnecter les partenaires et de piloter la croissance dans la durée. Dans cette trajectoire, **nous assumons un axe fort : construire une intelligence patrimoniale propriétaire et souveraine**, intégrée à cette infrastructure, pour accompagner le conseiller sans jamais le déposséder de sa responsabilité ni exposer la donnée de ses clients à des environnements qu'il ne maîtrise pas. Le marché n'a pas besoin d'une IA de plus ; il a besoin d'une IA de confiance, explicable, traçable, utile et pleinement alignée avec les exigences de la Gestion Privée. C'est cette combinaison entre exigence, indépendance, profondeur métier et vision de long terme qui fonde notre ambition : être l'un des référents de cette nouvelle génération d'acteurs.*