

CASA NEXGEN

Nous contribuons à
assurer le succès de
votre famille



CAPITALIUM ADVISORS®
GESTION DE PATRIMOINE

90 % des fortunes familiales disparaissent
à la troisième génération.

Nous vous aidons à faire partie des 10 %
de familles qui réussissent à préserver et
à faire fructifier leur patrimoine au fil des
générations.

Un programme de développement à
moduler en fonction de vos besoins.

**« LA NOUVELLE GÉNÉRATION
EST ÉPOUVANTABLE,
J'AIMERAIS TELLEMENT EN
FAIRE PARTIE ! »**

Oscar Wilde

LE CONCEPT CASA NEXGEN[®]

« 90 % des fortunes familiales disparaissent à la troisième génération »

De nombreuses études révèlent que la préservation d'un patrimoine familial au fil des générations représente l'une des principales difficultés auxquelles sont confrontées les familles. Les raisons en sont multiples : l'esprit d'entreprise à l'origine du patrimoine n'est pas cultivé ou encouragé, les conflits familiaux ne sont pas résolus et s'enveniment, une absence d'objectifs communs éloigne les membres de la famille au lieu de les rapprocher, la transition entre les générations est mal organisée ou exécutée et enfin, point essentiel, le développement des membres de la NexGen est souvent négligé.

« 90 % des parents à la tête d'un patrimoine ne parlent pas à leurs enfants de leur héritage »

À l'évidence, rares sont les familles qui réussissent à surmonter ces difficultés. En règle générale, celles qui y parviennent partagent des objectifs compris de tous, suivent une stratégie claire et s'investissent pour que les NexGens contribuent activement à la gouvernance familiale.

Qu'est-ce que CASA NEXGEN[®] ?

CASA NEXGEN[®], est le pôle non financier de Capitalium Advisors[®]. Il s'adresse aux familles cherchant à prendre en main leur destinée pour ne pas faire partie des 90 % qui perdent leur patrimoine en trois générations. Son objectif consiste à proposer un programme spécifique qui aide les Nexgens à déployer pleinement leur potentiel dans leur propre intérêt et celui de leurs proches, dans le respect de l'héritage familial qu'il convient de préserver et de faire fructifier pour les générations suivantes.

L'offre CASA NEXGEN[®]

Pour mettre en pratique ce concept, Capitalium Advisors[®] a conçu un programme composé de 4 modules visant à doter les NexGens des compétences clés et de la bonne attitude pour leur assurer le succès dans les responsabilités auxquelles ils seront amenés à faire face.



MODULE 1 : INVESTISSEMENT

- 1.1 Actifs financiers et gestion de portefeuille
- 1.2 Actifs réels
- 1.3 Comprendre, contrôler, décider



MODULE 2 : GOUVERNANCE

- 2.1 Planification patrimoniale
- 2.2 Gouvernance familiale



MODULE 3 : DÉVELOPPEMENT DU LEADERSHIP

- 3.1 Développement du leadership
- 3.2 Développement personnel
- 3.3 Compétences en matière d'expression



MODULE 4 : STRATÉGIE D'ENTREPRISE

- 4.1 Identifier les opportunités de marché
- 4.2 Développer une stratégie
- 4.3 Gérer une entreprise
- 4.4 Modèles d'affaires innovants

LE PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT CASA NEXGEN[®]

Pourquoi CASA NEXGEN[®] ?

Notre rôle en tant que partenaire de confiance consiste à vous accompagner sur la voie de la réussite en adéquation avec vos besoins.

Capitalium Advisors[®] met à disposition ses compétences, un long historique de performance ainsi qu'un professionnalisme avéré pour préparer vos NexGens à assumer le rôle qui leur revient.

Comment ?

Capitalium Advisors[®] accompagne vos NexGens tout au long d'un processus de développement interactif, encadré et pratique visant à leur transmettre les compétences et connaissances essentielles pour s'adapter et réussir dans un monde de plus en plus complexe et incertain.

À qui s'adresse ce programme ?

Aux familles dont les NexGens ont 16 ans et plus.

Aux familles qui partagent notre conviction qu'investir dans le capital humain et intellectuel de leurs NexGens est la clé de la bonne gestion d'un patrimoine familial.

Aux familles qui souhaitent donner à leurs NexGens les outils et les stratégies pour réussir, quelle que soit leur vocation.

Aux familles qui souhaitent assurer la continuité professionnelle et patrimoniale entre les générations.

Cette offre s'adresse aussi bien aux familles HNW multi-branches de 4^{ème} génération qu'aux structures familiales « parents et enfants » de 1^{ère} génération.

De quoi s'agit-il ?

Un programme de développement, composante clé de la stratégie de réussite de Capitalium Advisors[®], proposé sous forme de formation complète ou de modules individuels.

En collaboration avec votre famille, nous élaborons un programme sur mesure, le mettons en œuvre et vous accompagnons tout au long du parcours.

Nous mettons l'accent sur des applications dynamiques et directement liées à des préoccupations familiales afin de garantir aux NexGens et à leurs familles une expérience créatrice de valeur ajoutée s'inscrivant dans le concret.

Le processus

DIAGNOSTIC



PROGRAMME DE FORMATION SUR MESURE



ANIMATION DE WORKSHOPS



ÉVALUATION DES RÉSULTATS - SUIVI



MISE EN ŒUVRE DIRECTE

MODULE 1 : INVESTISSEMENT

ANIMÉ PAR CAPITALIUM ADVISORS®

Le module d'investissement vise à mettre à disposition des NexGens les connaissances et les outils appropriés pour surveiller leurs actifs financiers sous un angle critique. Il présente les actifs financiers et les théories de gestion de portefeuille en mettant l'accent sur la manière d'identifier les informations susceptibles d'influencer les investissements. Ce module apprend à mettre en lien les décisions de gestion et leurs conséquences pour aborder les aspects financiers avec une solide méthodologie.

MODULE 1.1

Actifs financiers et gestion de portefeuille

Objectif

Comprendre les bases d'une gestion d'actifs financiers saine et efficace. Découvrir toutes les différentes classes d'actifs (actions, obligations, matières premières, devises, produits alternatifs) et les véhicules de placement (fonds, produits structurés).

Résultat

Savoir évaluer son propre profil risque/rendement. Savoir analyser les avantages et désavantages de chaque solution d'investissement. Évaluer l'exposition au risque global.

MODULE 1.2

Actifs réels

Objectif

Acquérir une bonne compréhension d'une classe d'actifs en pleine croissance qui s'inscrit aujourd'hui pleinement dans la construction d'un portefeuille. En comprendre les risques, les avantages ainsi que les enjeux de valorisation.

Maîtriser les outils d'analyse des opportunités dans les infrastructures, le private equity, la dette privée et l'immobilier.

Résultat

Savoir évaluer la qualité et les caractéristiques des opportunités proposées. Savoir diversifier l'exposition financière traditionnelle. Être en mesure d'effectuer le suivi des décisions d'investissement.

MODULE 1.3

Comprendre, contrôler, décider

Objectif

Comprendre les bases d'un contrôle rigoureux des actifs financiers, y compris la comparaison de performance, la mesure des coûts et la gestion fiscalement efficiente.

Résultat

Maîtriser les outils permettant de vérifier que l'écosystème financier en place est adapté à la stratégie patrimoniale de la famille.

CAPITALIUM ADVISORS®

CAPITALIUM ADVISORS® est une société de gestion de patrimoine indépendante basée à Genève qui propose des services à haute valeur ajoutée à une clientèle suisse et internationale. Ses fondateurs sont motivés par le même goût d'entreprendre, partagent des valeurs communes et aspirent à redéfinir la gestion de patrimoine et ses pratiques.

En phase avec la nouvelle génération de clients, les associés de CAPITALIUM ADVISORS® comprennent leurs attentes et en saisissent les enjeux. Ils proposent une approche innovante, fondée sur la rigueur et l'excellence.

WWW.CAPITALIUMADVISORS.CH



CAPITALIUM ADVISORS®
GESTION DE PATRIMOINE

MODULE 2 : GOUVERNANCE

ANIMÉ PAR KINETIC CONSULTING ©

Le module de gouvernance enseigne aux NexGens les connaissances et le raisonnement nécessaires pour comprendre la dynamique mise à l'œuvre dans la gouvernance familiale et la protection des actifs.

Il présente les différentes possibilités en matière de prises de décisions, de résolution des conflits, d'attribution des rôles et des responsabilités au sein de la famille. Il aborde également le processus de construction d'une stratégie de planification patrimoniale et successorale efficace par rapport à diverses classes d'actifs.

Le module se veut aussi interactif que possible, alignant les bonnes pratiques théoriques sur des études de cas et des simulations pratiques.

MODULE 2.1

Planification patrimoniale

Objectif

Acquérir des connaissances dans la structuration d'actifs transnationale (vue d'ensemble des structures, considérations fiscales, protection des actifs et autres questions).

Résultat

Des personnes bien informées ayant une bonne connaissance des rouages de la planification patrimoniale au niveau transnational et multi-actifs.

MODULE 2.2

Gouvernance familiale

Objectif

Développer une connaissance approfondie des diverses approches de la gouvernance familiale (conseils de famille, affaires, chartes familiales, etc.) ainsi que des différents intérêts coexistant au sein de la famille.

Résultat

Des personnes sûres d'elles, disposant des connaissances nécessaires et aptes à participer à la création des structures de gouvernance familiale et à gérer les scénarios de conflits éventuels.

JONATHAN CAVE - CONSULTANT CHEZ KINETIC CONSULTING ©

Avocat de formation, Jonathan a travaillé pendant 13 ans pour un cabinet juridique spécialisé dans le droit de la famille à Genève, conseillant des familles HNW/UHNW dans le monde entier. Il s'est spécialisé dans les solutions de structuration patrimoniale internationales, notamment en relation avec les trusts et les fonds communs de placement cotés en tant que véhicules de planification successorale.

Aujourd'hui, Jonathan met à profit son esprit positif, son dynamisme et son expérience professionnelle pour élaborer des stratégies et des solutions destinées à aider les familles à concrétiser leur vision de la réussite. Il est également le fondateur et créateur de « MyPhy », une méthodologie visant à aider les personnes à atteindre leurs objectifs de manière plus rapide, plus efficace et plus intelligente.

WWW.MYPHY.COM



MODULE 3 : DÉVELOPPEMENT DU LEADERSHIP

ANIMÉ PAR KINETIC CONSULTING®

Le module de développement du leadership enseigne aux NexGens les compétences et les attitudes essentielles pour réussir dans un environnement en évolution rapide.

Il vise à développer les compétences et aptitudes en leadership, à améliorer la connaissance de soi afin de pouvoir formuler des objectifs précis, et à apprendre comment s'exprimer de manière claire et efficace en public. Ce module apprend aux NexGens comment combiner savoir-faire et savoir-être pour naviguer avec confiance dans des environnements incertains et complexes.

MODULE 3.1

Développement du leadership

Objectif

Améliorer significativement les capacités de leadership, développer le caractère et renforcer la confiance en soi.

Résultat

Des personnes tenaces, plus confiantes dans la manière d'affronter les incertitudes et à la capacité accrue d'interagir, de gérer et de diriger les autres.

MODULE 3.2

Développement personnel - La « méthode My-Phy »

Objectif

Développer une nouvelle attitude et des compétences permettant aux personnes de savoir avec précision où elles veulent aller (objectifs) tout en se donnant les moyens d'y parvenir.

Résultat

Des personnes sûres d'elles, se connaissant bien et ayant une vision claire de leurs priorités et de leurs objectifs ainsi que la conviction nécessaire et la boîte à outils sur mesure pour les atteindre.

MODULE 3.3

Compétences en matière d'expression

Objectif

Élever à un tout autre niveau la prise de parole en public ainsi que les compétences en matière d'expression et de communication.

Résultat

Des personnes sûres d'elles ayant les structures et les techniques pour communiquer de manière claire et efficace et bluffer l'assistance.

KINETIC CONSULTING®

Kinetic Consulting est un cabinet de conseil basé à Genève qui travaille en partenariat avec des entreprises et des familles ambitieuses. Par l'intermédiaire de son entreprise de formation en leadership « Kinetic Capability », Kinetic transforme les visions en actions en développant l'efficacité du leadership chez les personnes et les groupes. Nos cours sur mesure ont donné des résultats probants pour des familles parmi les plus fortunées au monde et les multinationales les plus réputées.

Unique en son genre, la « Leadership Academy » de Kinetic combine les bonnes pratiques des entreprises et de l'armée. Cette approche permet aux NexGens de développer des capacités de leadership significativement améliorées et les outils nécessaires pour surmonter les difficultés et réussir.

Kinetic Capability propose une formation en leadership mêlant pratique et théorie articulée autour du modèle des « 4C » : Clarté, Cohésion, Contribution et Caractère.

WWW.KINETICCONSULTING.COM



**KINETIC
CONSULTING**

VISION INTO ACTION

MODULE 4 : STRATÉGIE D'ENTREPRISE

ANIMÉ PAR M&BD CONSULTING®

Les concepts et méthodes présentés dans ce module s'adressent aux personnes ayant une idée qu'elles souhaitent concrétiser en créant leur entreprise, ainsi qu'à celles gérant déjà une société. Le module stratégie d'entreprise couvre tous les aspects stratégiques du lancement d'un concept commercial. Il explique comment identifier et évaluer les opportunités commerciales, définir un modèle d'affaires et développer une stratégie de commercialisation.

En résumé, le module enseigne aux NexGens les bases pour créer de la valeur ajoutée sur un marché spécifique et acquérir l'esprit d'entreprise.

MODULE 4.1

Identifier les opportunités de marché

Objectif

Acquérir les outils et méthodes d'analyse de marché, identifier les acteurs du marché et comprendre leurs influences, anticiper les changements et les tendances du marché.

Résultat

Capacité à déterminer un potentiel de marché et à prendre des décisions reposant sur la compréhension d'un environnement d'affaires.

MODULE 4.2

Développer une stratégie

Objectif

Acquérir les bases du développement de stratégies, comprendre les différents types de stratégies et leur mise en œuvre.

Résultat

Capacité à développer une stratégie d'entreprise et à conserver un avantage concurrentiel sur le marché.

MODULE 4.3

Gérer une entreprise

Objectif

Acquérir une compréhension globale des principales activités opérationnelles d'une entreprise et des pratiques de gestion.

Résultat

Capacité à organiser une entreprise, à gérer des équipes et à surveiller la performance.

MODULE 4.4

Modèles d'affaires innovants

Objectif

Présenter le concept de modèle économique innovant, ses composantes et multiples facettes.

Résultat

Capacité à comprendre les différentes composantes d'un modèle économique innovant et la manière dont elles peuvent être exploitées pour créer un avantage compétitif.

M&BD CONSULTING®

M & BD Consulting® est un cabinet de conseil spécialisé en stratégie, organisation et innovation. Nous proposons des solutions 100 % sur mesure qui permettent aux entreprises de mieux s'organiser, de structurer leur croissance, d'innover en permanence et d'améliorer la performance.

Notre entreprise développe ses propres outils dans une optique d'excellence. M Strategic Analysis®, Organizational Audit® ou M & BD Innovation Barometer® sont des exemples de méthodes analytiques que nous avons développées pour proposer des solutions adaptées aux besoins spécifiques de nos clients.

Par ailleurs, nous proposons plus que des services de conseil de base, en offrant aussi la possibilité de mettre en œuvre les solutions que nous développons pour nos clients en fonction de leur situation et de leurs ressources.

La philosophie de M&BD repose sur une logique de qualité et des partenariats à long terme. Professionnels, honnêtes et transparents, nous plaçons les intérêts de nos clients au cœur de nos priorités.

WWW.MBDCONSULTING.CH

M&BD®
STRATÉGIE | ORGANISATION | MANAGEMENT

MODULES APPLIQUÉS

EXEMPLES DE SOLUTIONS DIRECTES

Tous nos modules ont été conçus de sorte à permettre une application directe et pratique des sujets couverts en fonction des besoins des NexGens.



Module 1 : Investissement

Animé par Capitalium Advisors®

CERTIFICAT DE CO-GESTION

WWW.CAPITALIUMADVISORS.CH



CAPITALIUM ADVISORS®
GESTION DE PATRIMOINE



Module 2 : Gouvernance

Animé par Kinetic Consulting®

COACHING SUR MESURE

WWW.KINETICCONSULTING.COM



Module 3 :

Développement du leadership

Animé par Kinetic Consulting®

SÉMINAIRES

WWW.KINETICCONSULTING.COM



Module 4 :

Stratégie d'entreprise

Animé par M&BD Consulting®

L'ENTREPRENEURIAT EN PRATIQUE

WWW.MBDCONSULTING.CH



Informations juridiques

Cette publication n'est qu'un vecteur d'information et ne saurait, par conséquent, constituer une offre, une proposition ou une incitation à faire une offre; il ne s'agit pas non plus d'une annonce publique ni d'une recommandation à acheter ou vendre des produits de placement ou d'autres produits spécifiques. Cette publication a été rédigée par nos collaborateurs et émane de sources que nous tenons pour fiables mais dont nous ne saurions garantir l'exactitude, l'exhaustivité ou l'actualité, car les circonstances et autres données relatées à titre purement informatif sont susceptibles d'évoluer à tout moment. Aussi serait-il erroné de considérer qu'une fois publiées ces informations sont toujours d'actualité ou que les circonstances ayant présidé à leur divulgation sont restées inchangées. Les informations présentées dans cette publication ne sont en aucun cas des outils décisionnels visant à trancher des questions d'ordre économique, juridique, fiscal et consultatif ou à sous-tendre la prise de décisions relatives à des placements ou à tout autre domaine. La consultation d'un spécialiste qualifié est donc, en tout état de cause, recommandée. Les investisseurs ne doivent à aucun moment perdre de vue que la valeur de leurs placements peut non seulement augmenter, mais aussi chuter, que les performances passées ne sauraient préjuger des résultats futurs et, enfin, que des placements en devises étrangères sont sujets à des pertes de change et des fluctuations de rendement induites par une évolution défavorable des cours. Il ne peut donc être exclu que les investisseurs ne recouvrent pas la totalité des montants qu'ils ont investis. Aussi déclinons-nous toute responsabilité pour les pertes éventuelles – de quelque nature qu'elles soient – résultant de dommages directs, indirects ou subséquents qui pourraient ressortir de l'utilisation de la présente brochure. Cette dernière ne s'adresse pas aux personnes assujetties à un système juridique subordonnant sa publication à une autorisation ou en interdisant purement et simplement la distribution. Les personnes qui auront cette publication entre les mains devront par conséquent s'informer des restrictions éventuelles affectant sa distribution et s'y conformer.



CAPITALIUM ADVISORS®
GESTION DE PATRIMOINE

CAPITALIUM ADVISORS SA

16, rue de la Pélisserie
CH - 1204 Genève
Tél: +41 22 544 63 00
Fax: +41 22 544 63 09

11, Faubourg du Lac
CH - 2000 Neuchâtel
Tél: +41 32 722 17 02
Fax: +41 32 722 17 03

www.capitaliumadvisors.ch
www.thecasagroup.ch

info@capitaliumadvisors.ch