

Bimpe Nkontchou, l'avocate qui conseille les milliardaires

Elle s'est taillé une place de choix dans le conseil des riches Africains. À travers son cabinet W8 Advisory, Bimpe Nkontchou, avocate d'affaires nigérienne, les accompagne et les oriente vers les meilleurs placements, en Afrique et ailleurs. Son intervention les aide autant à faire fructifier leur fortune qu'à éviter les écueils administratifs et à préparer la transmission de leur patrimoine. *Forbes Afrique* l'a rencontrée à Londres.

PAR MICHEL LOBÉ EWANÉ

© DIANNA BONNER

FOA062_P060P061_BIMPE_NKONTCHOU_OK_EE.indd 60

04/12/2019 11:03

Bimpe Nkontchou est une Londonienne à l'allure élégante et distinguée. Elle s'exprime dans un français correct, teinté d'un délicieux accent anglais. Elle a fait des études de droit au Nigeria. Elle y a obtenu son diplôme d'avocate et s'est inscrite au barreau de Lagos, où elle a exercé de 1987 à 1994 dans le cabinet Aluko & Oyebo, l'un des plus grands du pays. Cette expérience professionnelle nigérienne va lui donner une base solide, des compétences en négociation et relation client, ainsi qu'une passion pour la recherche de solutions par la « pensée créative ». *« J'ai quitté le Nigeria pour le Royaume-Uni en 1995, pour suivre mon cœur et me marier avec Alain Nkontchou, qui est camerounais et qui travaillait à l'époque pour une banque d'investissement américaine à Londres »,* explique-t-elle.

Ce choix affectif lui ouvre un horizon qui va changer le cours de sa carrière. *« J'ai décidé qu'au lieu de travailler pour un cabinet d'avocats britannique, j'allais ouvrir mon propre cabinet à Londres, en me concentrant sur la prestation de services aux clients britanniques et étrangers engagés dans des affaires en Afrique »,* se souvient Bimpe Nkontchou. Mais elle décide également de cibler des entreprises et des clients privés africains faisant des investissements et des transactions au Royaume-Uni ou liés à ce territoire. Son cabinet Addie & Co voit le jour en 1998. *« Mon associé et moi en avons fait une affaire prospère au cours des quinze années qui ont suivi, confie-t-elle. Nous sommes devenus les avocats de référence pour les High-net-worth Africans – principalement nigériens – qui avaient une entreprise à Londres. »* Addie & Co va représenter d'importantes entreprises familiales du continent, dans des secteurs aussi variés que le pétrole et le gaz, la

banque et l'assurance, l'industrie, les biens de consommation courante, les télécommunications et l'immobilier. C'est l'époque où on parle d'« Africa rising », de l'émergence d'une classe moyenne africaine, avec l'augmentation des revenus grâce à des politiques de réformes qui ont permis à la population de bénéficier de la création de richesses sur le continent.

DES SERVICES DE FAMILY OFFICE

En 2013, l'avocate et son associé ferment Addie & Co et Bimpe Nkontchou décide de fonder une société de gestion de fortune et d'actifs qui fournit des services de family office. *« Je suis le fondateur, l'associé directeur et l'unique propriétaire de W8 Advisory et W8 Wealth »,* tient-elle à préciser. W8 Advisory a été créé

POUR BIMPE NKONTCHOU, L'UN DES PLUS GRANDS DÉFIS DES RICHES AFRICAINS EST LE TRANSFERT DU PATRIMOINE.

en réponse au besoin croissant de conseillers pour les familles africaines aisées. *« Au cours de mes années de pratique du droit, j'ai été alarmée par le nombre de familles africaines qui semblent avoir de la difficulté à préserver leur patrimoine pour la génération suivante, raconte Bimpe Nkontchou. J'ai constaté qu'alors qu'il travaillait dur pour établir son entreprise, et souvent avec beaucoup de succès, l'entrepreneur africain typique n'avait pas accès à des conseillers capables de trouver des solutions adaptées à ses besoins spécifiques, influencés par la culture africaine et la dynamique particulière de la structure familiale traditionnelle. »*

Pour réussir dans ce positionnement, l'avocate fait une analyse de l'environnement socioculturel de son client cible : l'Africain fortuné. *« Celui-ci a toujours demandé conseil à des*

banques privées et à des conseillers financiers occidentaux, explique-t-elle. Il s'adressait donc à des conseillers qui, très souvent, n'avaient aucune expérience de son pays, ni aucune compréhension de son attitude face à l'argent, à la propriété et à sa dynamique familiale. Pire encore, les conseillers classaient souvent leurs clients africains dans la catégorie "à haut risque" en raison des conditions difficiles des affaires sur le continent. »

Pour Bimpe Nkontchou, l'un des plus grands défis est le transfert du patrimoine. *« Les problèmes sous-jacents qui entourent le transfert d'une richesse importante sont habituellement le pouvoir et le contrôle, ainsi que le manque de communication et d'encadrement de la première génération à la suivante. C'est pourquoi je guide mes clients vers la prise de conscience de la nécessité de disposer d'une structure optimale pour détenir leurs actifs, qui traitera toutes ces questions de manière globale. Une telle structure peut gérer les actifs de la famille, où qu'ils se trouvent, d'une manière holistique. »*

Le fondateur propriétaire de l'entreprise (ou des actifs) peut exercer un certain contrôle à travers ces structures, avec les membres de sa famille à ses côtés, et ceux-ci peuvent observer et apprendre le processus de prise de décision de la gestion de prise. »

Ses clients sont principalement nigériens, en partie à cause de ses origines. Mais aussi *« parce que le Nigeria est un pays très riche, ajoute-t-elle, avec un potentiel pour être encore plus riche à la prochaine génération. Cependant, j'ai des clients dans d'autres pays comme le Ghana, le Cameroun et le Sénégal. Il n'y a pas tant de différences entre les clients francophones et anglophones. Je crois qu'en tant qu'Africains, nous partageons tous l'ambition sous-jacente d'accroître notre potentiel de richesse au profit de nos familles et de la prochaine génération. »* 