

## ELKHO GROUP : Monaco, un choix stratégique

par Lætitia Reynaud

Elkho Group, déjà présent en France, en Russie, à Chypre, au Liban, en Ukraine et aux Emirats Arabes Unis, poursuit son développement à l'international et s'implante à Monaco en rachetant le fonds de commerce du cabinet Norman Alex.

Spécialisé dans le recrutement de cadres bancaires, Elkho Group est un des cabinets bancaire et financier les plus performants d'Europe. Carlos Khoury, son fondateur, connaît parfaitement le monde de la finance et la place bancaire monégasque : « J'ai vécu en Principauté de 11 ans à 27 ans, puis je suis reparti au Liban. J'ai débuté en 2002 chez Norman Alex Monaco, avant de poursuivre ma carrière à l'étranger. Je connais 90% des banquiers de la place, l'acquisition du fonds de commerce et la refonte de Norman Alex sont un retour aux sources, je souhaiterais d'ailleurs à terme m'installer à Monaco ». Ce diplômé de l'ED-HEC a d'abord créé son groupe en France, puis a très vite ouvert des bureaux partout dans le monde : « Dès le départ, j'ai souhaité ouvrir une filiale par an et m'installer à Monaco s'ancre dans cette logique, pour des raisons stratégiques mais aussi pour une question d'image. Le choix qui a été fait par les autorités de suivre la réglementation internationale va donner de plus en plus d'importance à Monaco et attirer une clientèle plus jeune et plus haut de gamme. Pour les banquiers, la Principauté reste une place attractive avec un positionnement très international et une multitude de nationalités qui y travaillent, ce mélange, cette diversité sont très stimulants. De plus, les établissements financiers sont à taille humaine, avec une clientèle qualitative, ce qui donne la possibilité à nos candidats, non seulement de faire progresser leurs carrières mais aussi d'offrir à leurs familles une qualité de vie incomparable. Même si au départ ils ne connaissent pas toujours bien la Principauté, ils sont vite convaincus quand on leur présente les atouts de cette place unique en Europe ».

L'une des grandes forces d'Elkho Group c'est d'ailleurs de bien connaître et comprendre les besoins de ses clients et des



Carlos Khoury, fondateur et CEO de Elkho Group / Founder and CEO Elkho Group

cadres qu'ils conseillent : « Nous les suivons sur plusieurs années et nous sommes capables de détailler l'historique de leur carrière, nous connaissons parfaitement

leurs atouts mais aussi leurs manques que nous présentons aussi aux recruteurs. Notre but n'est pas de caser quelqu'un à tout prix, mais de trouver la personne qui

sera en parfaite adéquation avec le profil recherché. Je déplore d'ailleurs que de nombreux cabinets généralistes opèrent sur le secteur bancaire. Ce métier nécessite une bonne compréhension de la finance internationale et de ses enjeux, nous sommes des spécialistes du recrutement dans la banque privée et nous présentons des candidats à tous les niveaux y compris pour des postes de directeurs généraux de banque. Toutes les personnes qui ont été recrutées en 2016 sont encore en poste aujourd'hui et ont devant elles de très belles perspectives de carrière !»

Placer l'humain au cœur de sa stratégie fait partie des axes de développement de Carlos Khoury : «Je fais en sorte que le poste proposé à nos candidats, non seulement leur corresponde, mais qu'il soit aussi pérenne, je ne veux pas leur faire risquer un licenciement dans 6 mois ou un an. Il y a de plus en plus de compétition entre les établissements, ce qui a entraîné des fermetures, des fusions et donc des compressions de personnel dans les grandes banques internationales. Le secteur est en pleine mutation et je crois que les petites structures sont plus en mesure de s'adapter aux évolutions réglementaires, c'est pour cela aussi que Monaco est une place de choix».

Elkho Group, en presque une décennie d'existence a su tisser des liens solides avec tous les acteurs du secteur bancaire dans de nombreux pays du monde, c'est aujourd'hui le premier cabinet en Europe à donner la possibilité à des banquiers privés à la retraite d'être apporteurs d'affaires. Ils sont systématiquement approchés par une équipe spécialisée chez Elkho Group afin de leur permettre de continuer ainsi à travailler avec quelques-uns de leurs clients. Le cabinet recrute dans tous

les domaines et propose aussi des talents dans des métiers périphériques au secteur bancaire : «Nous avons beaucoup de demande dans la compliance, la digitalisation, la cyber sécurité... Nos clients bénéficient de la base de données de toutes nos filiales dans le monde, ce qui leur permet de trouver le bon profil et c'est vraiment un avantage de taille par rapport à nos concurrents, qui eux ne fonctionnent souvent qu'à un niveau national. J'ai la chance d'avoir de jeunes collaborateurs au parcours très divers, chez nous la moyenne d'âge est de 34 ans et ils ont une grande faculté d'adaptation face aux mutations du monde de la finance. Aujourd'hui, la protection des données sensibles est une des préoccupations majeures de tous les acteurs du secteur, la digitalisation et l'intelligence artificielle sont des axes importants de réflexion et de développement pour nos clients. Le secteur aura donc besoin de plus en plus de profils extrêmement pointus».

Elkho Group est implanté dans 7 pays et compte 4 à 20 collaborateurs par pays, 16 langues sont pratiquées au sein du groupe et la plupart des postes de direction sont majoritairement occupés par des femmes. Dans un proche avenir d'autres bureaux devraient s'ouvrir à Zurich, Genève, Abu Dhabi, Allemagne et au Koweït : «A terme, je souhaite développer un système de franchise, mais avec des règles strictes et une base de données unique pour garder notre valeur ajoutée et notre image de marque.»



Luliia Matvieieva, présidente et gérante de Elkho Group France / Global Head – CIS President France



Carla Locchi, gérante Elkho Group Monaco / CEO Elko Group Monaco



Beyrouth

# THE ELKHO GROUP: Monaco, a Strategic Marketplace

**With offices in France, Russia, Cyprus, Lebanon, Ukraine and the United Arab Emirates, The Elkho Group is coming to Monaco, having taken over the recruitment firm, Norman Alex.**



Dubai

Specialising in recruiting banking executives, The Elkho Group is one of the most successful financial head-hunting firms in Europe. Founder, Carlos Khoury, knows the Principality's banking sector inside out: "I lived in Monaco between the ages of 11 and 27, before going back to Lebanon. I started out in 2002 at Norman Alex and then my career took me abroad. I know 90% of the bankers in the Monaco marketplace, so taking over and rebuilding Norman Alex is a return to my home territory and I would like to live in the Principality again one day." After graduating from the EDHEC business school, Carlos Khoury first set up his company in France and then rapidly expanded to open offices all over the world: "At the start, I aimed to open one subsidiary a year, so coming to Monaco is part of this plan, for reasons of strategy but also because of its image. The Monaco authorities' decision to adhere to international regulations is going to lend more weight to the Principality and will attract a younger and more upmarket clientèle. For banking professionals, the Monaco market is still attractive, with its very international aspects and a plethora of nationalities working here; the mix and diversity are very stimulating. As well as this, Monaco's financial firms are moderately-sized, serving a clientèle of quality, which not only gives our candidates a better chance of promotion but also means their families can have an unrivalled lifestyle. Even if they don't know the Principality well when they arrive here, they are always won over by all the advantages of this market, which is unique in Europe."

One of the great strengths of The Elkho Group is that they are familiar with the needs of the executives on their books: "We follow them over a number of years, so we know their career history and skills, as well as their weak spots, all of which we present to our recruiting clients. Our aim is not to place someone at all costs but to find the person who will exactly fit the profile in question. I think it's wrong that so many all-round recruitment agencies are operating in the banking sector: these placements require a good understanding of international finance and all its challenges. We are specialists in recruiting within the private banking sector and we place candidates at all levels, including CEOs. All candidates placed by us in 2016 are still in those jobs today and have great career prospects ahead of them!"

Keeping the human aspect at the heart of their strategy is one of the areas of development for Carlos Khoury: "I make sure that positions proposed to our candidates are not only suitable for them but also that they are lasting jobs – I don't want to see candidates facing redundancy in six months or a year. There is increasing competition between firms, which can mean closures, mergers and staff cuts in big international banks. This is an ever-changing sector and I think smaller businesses are better able to adapt to the changes in regulations – another reason why Monaco is a strategic choice."

In its nearly 10-year existence, The Elkho Group has formed firm links with people working in every sector of the banking industry in many different countries and it is now the first firm in Europe to offer retired private bankers the chance to bring in business. They are systematically approached by The Elkho Group's specialised team in order to allow them to continue to work with some of their clients. The company also recruits in other areas and is able to offer candidates with experience in jobs peripheral to the banking sector: "There is a high demand in compliance, digitalisation and cyber security...our clients have the benefit of our worldwide database, allowing them to find the person with exactly the right skill set, which is a major advantage compared to our competitors, who often only work on a national level. I am lucky enough to work with young recruiters with very diverse professional backgrounds: the average age at The Elkho Group is 34, meaning they can easily adapt to the changes taking place in the financial world. These days, protecting sensitive information is one of the major concerns of everyone working in the sector; and digitalisation and artificial intelligence are important topics for consideration and development for our clients. Our sector will need more and more extremely specialised people." The Elkho Group has offices in seven countries, with between four and 20 staff per country, with 16 different languages spoken and most management positions occupied by women. In the near future, there will be offices opening in Zurich, Geneva, Abu Dhabi, Germany and Kuwait: "In the long term, I would like to develop a franchise system but adhering to strict rules and with a unique database, so that we keep offering added-value and maintain our brand image."



Antoine Aliotti, Associé Directeur de Développement – France et Monaco / Partner Head of Development – France and Monaco



Jan Nehme CEO at Elkho Group Lebanon / CEO at Elkho Group Lebanon



Rawan Malek, CEO Elkho Group Emirats Arabes Unis / CEO at Elkho Group UAE (Dubai)



Tania Lizunova, Directrice Executive Elkho Group Ukraine / Managing Director Elkho Group Ukraine