



Africa & Middle East Finance

Catalogue de Formation 2024



Table des matières

Préface.....	1
AMEF Training.....	2
Les thèmes des formations 2024	3
Gestion de la Relation Client et Techniques de Vente	4
Introduction à la Gestion Patrimoniale	6
Approche de financement des Très Petites Entreprises (TPE) et la gestion des risques de crédit ..	8
Financement des Chaînes de Valeur Agricoles.....	10
La Microfinance Verte.....	12
Approche Project Finance dans le financement des projets d'énergie renouvelable	14
Elaboration et exploitation des cartographies des risques	18
La lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme.....	20
Système de notation interne et Credit Scoring	22
Gestion des Risques Environnementaux et Sociaux.....	24

Préface

Bienvenue dans notre catalogue de formation professionnelle.

Nous sommes ravis de vous présenter dans ce catalogue notre sélection, soigneusement élaborée, de programmes de formation conçus pour répondre à vos besoins en développement professionnel.

Nous vous invitons à explorer notre large gamme de formations, animée par des experts reconnus dans leur domaine. Que vous aspiriez à perfectionner vos compétences, à explorer de nouveaux horizons professionnels ou à vous adapter aux évolutions du marché, nous avons l'offre et les ressources nécessaires pour vous accompagner dans votre projet.

Nos formations sont conçues pour être pertinentes, interactives et adaptées aux défis actuels et futurs auxquels vous pourriez être confrontés dans votre carrière professionnelle. Quel que soit votre domaine d'activité dans le secteur de la Finance et votre niveau d'expérience, nous sommes là pour vous fournir les outils et les connaissances dont vous avez besoin pour exceller.

Nous sommes engagés à vous accompagner dans la réalisation de vos objectifs professionnels et à vous appuyer tout au long de votre progression.

AMEF Training

Notre société **AMEF Training** est un cabinet de formation professionnelle, spécialisé dans le secteur de la Finance et agréé par le ministère tunisien de la formation professionnelle et de l'emploi.

La création de notre cabinet de formation remonte à l'année 2011 en étant une filiale de notre cabinet de conseil en stratégie et management [AMEF Consulting](#), de dimension régionale opérant sur l'Afrique et le Moyen Orient.

Convaincus de l'importance du capital humain dans la réussite de tout projet de développement, de transformation ou d'organisation de nos clients, nous offrons à travers notre catalogue de formation 2024 toute une gamme de formations professionnelles sur des thématiques d'actualité et en ligne avec les évolutions actuelles et futures des métiers de la Finance.

Ainsi et persuadés que la formation est un métier à part, qui doit être exercé avec professionnalisme, nous avons créé une structure dédiée, **AMEF Training**, en la dotant de moyens humains et matériels appropriés. Nous espérons que cette structure vous sera un partenaire de choix dans le développement du capital humain de votre entreprise.

Les thèmes des formations 2024

- Gestion de la relation client
- Techniques de vente
- Techniques de communication et d'entretien commercial
- Gestion de portefeuille clients
- Gestion patrimoniale
- Segmentation de marché et de clientèle
- Gestion des risques
- Cartographie des risques
- Notation interne / Credit Scoring
- Gestion des risques environnementaux et sociaux
- Lutte contre le blanchiment d'argent et financement du terrorisme
- Environnement, Social, Gouvernance (ESG)
- Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE)
- Finance Verte – Finance Climat
- Microfinance Verte
- Project Finance et financement des projets verts
- Financement des PME
- Approche cash-flow et financement des TPE
- Financement de l'Agriculture
- Chaînes de valeur agricoles

Titre de la formation :

Gestion de la Relation Client et Techniques de Vente

Description de la formation :

Renforcer l'efficacité d'un dispositif commercial et de la force de vente d'une institution financière est un enjeu essentiel dans un environnement concurrentiel. La formation porte sur les techniques et les moyens de développer une relation client efficace et adaptée aux différents marchés : Particuliers ; Professionnels et Entreprises.

Objectifs :

Cette formation a pour objectifs de permettre aux Participants de :

- Maîtriser la démarche de gestion d'un portefeuille clients
- Maîtriser les outils en vue d'adapter une offre commerciale aux besoins et attentes des clients
- Développer les compétences en matière de commercialisation de produits et services financiers

Programme de la formation :

- **Le Marché des Particuliers et Entreprises**
 - Les Défis et Facteurs de Succès
 - Les Univers de Besoins des Particuliers et Entreprises
- **Stratégie Relationnelle et Entretien Commercial**
 - La Stratégie Relationnelle
 - La Segmentation de la Clientèle
 - L'Entretien Commercial
- **La Gestion de Portefeuille Clients**
 - Le Métier de Conseiller Clientèle
 - La Gestion d'un Portefeuille Clients
 - Cas d'Application

Approche pédagogique :

Présentations PPT / Approche interactive / Etude de cas / Exercices d'application / Jeux de rôle / Quiz

Population cible :

Chargés de Clientèle / Responsables d'Agences / Responsables Marketing

Durée de la formation :

2 jours

Titre de la formation :

Introduction à la Gestion Patrimoniale

Description de la formation :

La clientèle patrimoniale est un segment de marché dont les besoins sont spécifiques et auxquels les institutions financières ne répondent pas toujours de manière satisfaisante. Cette formation développe les techniques à adopter dans la gestion patrimoniale et les organisations à mettre en œuvre pour saisir des opportunités de développement et de rentabilisation sur de portefeuilles de clients à fort potentiel.

Objectifs :

Cette formation a pour objectifs de permettre aux Participants de :

- Maîtriser la démarche relative à la gestion patrimoniale
- Appréhender l'organisation de ce métier dans le cadre d'une activité de Retail Banking
- Appréhender les différentes compétences requises pour l'exercice du métier de gestion patrimoniale

Programme de la formation :

- **La Gestion de Portefeuille Clients Particuliers Haut de Gamme**
 - La Notion de Portefeuille Clients
 - La Démarche Gestion Portefeuille Clients
 - La Rentabilisation d'un Portefeuille Clients
- **L'Organisation de la Gestion Patrimoniale**
 - Le Métier de Conseiller Patrimonial
 - La Segmentation de la Clientèle Patrimoniale
 - L'Organisation de la Gestion Patrimoniale
- **Le Processus d'Entrée en Gestion Patrimoniale**
 - Ciblage et Approche
 - Découverte
 - Analyse Diagnostic
 - Préconisations

- Mise en Œuvre et Suivi
- **Les Actifs Patrimoniaux**
 - Les Actifs Immobiliers et Mobiliers
 - Les Actifs Financiers : supports de taux, supports actions
- **Gestion Patrimoniale : Domaines de Compétences**
 - Compétences Juridiques et Fiscales
 - Compétences Risques
 - Compétences Marchés Financiers
 - Compétences Ingénierie Immobilière
 - Compétences Planification Financière
- **Les Leviers de Développement du Patrimoine**
 - Levier par le Rendement
 - Levier par la Fiscalité
 - Levier par le Crédit

Approche pédagogique :

Présentations PPT / Approche interactive / Exercices d'application / Etude de cas / Quiz

Population cible :

Responsables de marchés / Responsables Marketing / Responsables d'Agence / Chargés de Clientèle

Durée de la formation :

2 Jours

Titre de la formation :

Approche de financement des Très Petites Entreprises (TPE) et la gestion des risques de crédit

Description de la formation :

L'**analyse financière** est un outil essentiel pour évaluer la santé financière et économique des entreprises, et prendre des décisions éclairées en matière d'octroi de financement. La formation permet de développer la maîtrise des notions de base en matière d'analyse financière.

Cependant, l'analyse financière présente des limites pour l'étude des performances des Très Petites Entreprises (TPE) dont la disponibilité et la fiabilité de l'information financière ne sont pas souvent assurées. D'où l'utilité de maîtriser et d'appliquer la méthodologie du **bilan patrimonial** et des **flux de trésorerie (cash-flow)**. Ce que la formation offre aux participants avec réalisation des exercices d'application. Ceci passe par une bonne connaissance du client et la connaissance des **techniques de communication** et **d'entretien**, ce que la formation couvre aussi.

Objectifs de la formation :

Mettre les apprenants en capacité de traiter une demande de financement d'une TPE et de maîtriser la gestion du risque des crédits accordés à cette catégorie d'entreprises. Ils sauront en l'occurrence :

- Maîtriser les notions clés de l'analyse financière
- Savoir lire et exploiter le bilan et l'Etat de résultat
- Savoir interpréter les évolutions des postes du bilan et de l'état de résultat et des ratios financiers
- Savoir établir le tableau de trésorerie en se basant entre autres sur les mouvements des comptes bancaires, des factures, des dépenses et recettes réelles du client
- Communiquer avec le client, être capable de lui faire des propositions de financements adaptés et de le conseiller

Programme de la formation :

- Mise en perspective des enjeux du financement d'une TPE
- Structure du tissu économique des TPE - secteur formel et informel
- Intérêt et limites de l'analyse financière pour une TPE
- Notions de base comptables :
 - Bilan
 - Etat de résultat
 - Ratios financiers
- Présentation de l'approche basée sur la connaissance globale du client
- L'élaboration d'un bilan patrimonial
- Les techniques d'élaboration et d'exploitation des tableaux de trésorerie /cash-flow
- Approche et techniques de la collecte d'information / techniques de communication avec l'entrepreneur
- Mettre en place des approches efficaces de gestion des risques de crédit aux TPE
- Approches de recouvrement des impayées sur TPE

Approche pédagogique :

Présentations PPT / Exercices d'application / Etudes de cas / Jeux de rôle / Quiz

Population cible

Responsables commerciaux / Responsables des risques – crédits / Analystes Crédit / Chargés d'Affaires / Responsables d'Agence

Durée de la formation :

2 Jours

Titre de la formation :

Financement des Chaînes de Valeur Agricoles

Description de la formation :

Il est important pour une institution financière d'identifier les **besoins de financement** spécifiques à chaque type d'acteur d'une chaîne de valeur agricole pour développer d'une manière sécurisée le financement de l'Agriculture. La formation développe les méthodes d'identification et d'analyse des chaînes de valeur agricoles. Elle présente les techniques à maîtriser dans l'analyse des investissements agricoles et leur financement dans le cadre d'une chaîne de valeur.

Objectifs :

Cette formation a pour objectifs de permettre aux Participants de :

- Identifier les différentes chaînes de valeur agricoles et leurs différents acteurs et composantes
- Identifier les besoins de financement spécifiques à chaque étape d'une chaîne de valeur agricole
- Développer des solutions de financement adaptées aux différents acteurs de la chaîne

Programme de la formation :

- **Introduction aux Chaînes de Valeur Agricoles**
 - Définition d'une chaîne de valeur agricole
 - Objectifs d'une chaîne de valeur agricole
 - Acteurs clés d'une chaîne de valeur agricole
 - Relations entre acteurs clés d'une chaîne de valeur agricole
- **Gestion Financière dans le Secteur Agricole**
 - Formation à la gestion financière de projets agricoles
 - Gestion des flux de trésorerie et des risques financiers
- **Approche de Financement des Chaînes de Valeur Agricoles**
 - Besoins financiers d'une chaîne de valeur agricole
 - Sources de financement d'une chaîne de valeur agricole

- Risques liés aux investissements agricoles
- Rentabilité des projets agricoles
- Développement d'offre financière adaptée
- **Durabilité des Investissements Agricoles**
 - Intégration des principes de durabilité dans les projets agricoles
 - Exemples de pratiques agricoles durables
 - Évaluation de l'impact social et environnemental des investissements agricoles

Approche pédagogique :

Présentations PPT / Approche interactive / Exercices d'application / Etude de cas / Quiz

Population cible :

Responsables commerciaux / Responsables Marketing et Produits / Directeurs d'Agence / Chargé de Clientèle Entreprises / Responsables crédits / Analystes Crédit

Durée de la formation :

2 jours

Titre de la formation :

La Microfinance Verte

Description de la formation :

La formation sur la microfinance verte vise à sensibiliser les participants aux enjeux du changement climatique et à leur impact sur les clients et les institutions de microfinance (IMF). Elle explore les objectifs internationaux de développement durable et définit la finance verte, mettant en lumière ses dimensions d'adaptation, d'atténuation et de gestion des ressources. La formation examine le cadre réglementaire et présente des exemples de produits de microfinance verte. Les participants apprendront également à développer des activités de microfinance verte, surmontant les résistances et conduisant le changement. Enfin, la formation aborde les indicateurs de performance et d'impact, ainsi que les exigences réglementaires en matière de reporting, y compris au niveau de la responsabilité sociale des entreprises (RSE).

Objectifs :

Faire bien appréhender par les participants l'activité d'une microfinance verte et développer leur capacité de conception et de commercialisation de produits spécifiques pour cette activité

Programme de la formation :

- Présentation des objectifs et du programme de la formation ; Tour de table des participants ; Compréhension des participants de la microfinance verte
- Le changement climatique et ses impacts négatifs sur les clients et l'Institution de Microfinance
- Les objectifs internationaux de développement durable
- Définition de la Finance Verte : Adaptation / Atténuation / Gestion des ressources / Taxonomie verte
- Le rôle de la microfinance dans la satisfaction des attentes des clients et le développement durable

- Risques des changements climatiques sur les clients de la microfinance
- Le marché de la Finance Verte; Le cadre institutionnel et réglementaire
- Comment procéder pour le développement d'une activité de microfinance verte ; Vaincre la résistance et conduire le changement
- Les indicateurs de performance et d'impact de l'activité microfinance verte ; Exemple de reporting ; Exigences réglementaires ; Reporting RSE
- Quiz

Approche pédagogique :

Présentations PPT / Approche interactive / Exercices d'application / Etude de cas / Quiz

Population cible :

Managers d'IMF / Responsables commerciaux / Responsables marketing - produits / Responsables Risques / Responsables de la réglementation de la microfinance

Durée de la formation :

2 jours

Titre de la formation :

Approche Project Finance dans le financement des projets d'énergie renouvelable

Description de la formation :

L'analyse financière en Project Finance est une discipline complexe et rigoureuse, essentielle dans l'approche de financement de projets à grande échelle. Elle implique une compréhension approfondie des risques, une modélisation financière sophistiquée et une structuration juridique minutieuse pour assurer la viabilité et la rentabilité du projet sur le long terme. Cette formation présente les diverses phases du cycle de vie d'un projet d'énergie renouvelable, ainsi que les outils et les techniques utilisés dans l'analyse de leur rentabilité et la structuration de leur financement selon l'approche Project Finance, approche unique et stratégique pour financer ce type de projets.

Objectifs de la formation :

Appréhender les spécificités de l'approche « Financement Projet / Project Finance » par rapport à l'approche « Financement Entreprise / Corporate Finance », et leur impact sur le développement de la finance verte et le financement de projets d'énergie renouvelable. La formation a aussi pour objectif de faire maîtriser les techniques de financement de ce type de projets, en se basant sur l'approche Project Finance.

Programme de la formation :

- Concept et Caractéristiques de l'approche Project Finance
- Examen comparatif de l'approche financement de projet & l'approche financement d'entreprise
- Phases du Cycle de Vie d'un projet d'énergie renouvelable
- Outils et techniques de financement de projets d'énergie renouvelable selon l'approche Project Finance
 - Adaptation de l'approche Project Finance à l'étude et le financement des projets d'énergie renouvelable

- Évaluation des Risques
- Modèles Financiers
- Analyse de Sensibilité et de Scénarios
- Contrats et Accords
- Exercices d'application et étude de cas

Approche pédagogique :

Présentations PPT / Exercices d'application / Etude de cas

Population cible

Responsables Risques / Responsables de crédit / Analystes Crédits / Chargés d'Affaires Entreprises / Responsables juridiques

Durée de la formation :

2 jours

Titre de la formation :

Pour une approche RSE - ESG opérationnelle dans les institutions financières

Description de la formation :

Cette formation offre une compréhension approfondie des principes de la RSE et des critères ESG pour les institutions financières. Les participants exploreront les principales réglementations comme la taxonomie verte, la CSRD et la SFDR, en mettant l'accent sur les risques climatiques. La finance durable sera étudiée, avec des études de cas de banques durables. Les nouvelles stratégies ESG et l'investissement à impact seront abordés, ainsi que les outils de mesure de la performance durable. La formation inclut des exercices de calcul des scores ESG et une analyse des stratégies bancaires, concluant par une discussion sur les perspectives des banques en matière de durabilité.

Objectifs :

L'objectif de cette formation est de fournir aux professionnels des institutions financières les connaissances et outils nécessaires pour intégrer efficacement les principes de la RSE et les critères ESG dans leurs activités opérationnelles. En explorant des réglementations, des méthodologies d'évaluation des risques climatiques, et des stratégies de finance durable, les participants seront en mesure de développer des pratiques financières durables et responsables adaptées aux spécificités du contexte de leur marché.

Programme de la formation :

- Réglementations, gouvernance et conformité (Taxonomie, SFDR, CSRD...)
- Evaluer les risques climatiques : application EN-ROADS
- Finance durable : RSE, ISR

- Banques durables : étude de cas
- Nouvelles stratégies ESG et nouvelle gouvernance
- L'investissement à impact, la métrique de mesure d'impact et Analyse des méthodologies de notation ESG
- Présentation et application du SPI (Sustainable Performance Indicator)
- Calcul des scores ESG et examen de la stratégie d'un échantillon de banques
- Synthèse collective : l'avenir des banques africaines face aux enjeux RSE et ESG

Approche pédagogique :

Présentations PPT / Approche interactive - Echanges d'expériences et témoignages par les participants / Exercices d'application / Etude de cas / Quiz

Population cible :

Responsables RSE / Responsables des risques ESG / Analystes ESG / Responsables commerciaux / Commerciaux

Durée de la formation :

2 jours

Titre de la formation :

Elaboration et exploitation des cartographies des risques

Description de la formation :

La cartographie des risques est un outil clé du processus de management des risques : Identification et évaluation des risques ; Traitement des risques ; Suivi de leur évolution.

La présente formation vise à fournir aux participants une compréhension approfondie des principes, des techniques et des meilleures pratiques liés à la cartographie des risques. En combinant des sessions interactives, des études de cas réels et des exercices pratiques, cette formation permettra aux participants d'acquérir les compétences nécessaires pour élaborer et utiliser efficacement des cartographies des risques adaptées à leur contexte organisationnel et en particulier les risques opérationnels.

Objectifs de la formation :

- Sensibiliser sur l'importance de l'intégration de la cartographie des risques dans le processus de gestion des risques d'une institution financière pour opérer les meilleurs choix stratégiques.
- Appréhender le cadre réglementaire et les normes baloises en matière de gestion des risques et d'élaboration d'une cartographie de risque
- Maîtriser les méthodes et les techniques d'élaboration et d'exploitation des cartographies des risques

Programme de la formation :

- Définition, enjeux et objectifs de la Cartographie des risques
- Modalités et étapes d'un projet de cartographie des risques
- Identification des risques : méthodes, points d'attention et formalisation
- Concept et outils d'évaluation des risques
- Définition et enjeux du risque opérationnel
- Elaboration d'une cartographie des risques opérationnels
- Gestion des risques opérationnels

Approche pédagogique :

Présentation PPT / Approche interactive et débat participatif / Exercices d'application / Etude de cas / Quiz

Population cible

Responsables risques / Responsables et correspondants du risque opérationnel / Contrôleurs internes / Auditeurs internes

Durée de la formation :

2 jours

Titre de la formation :

La lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme

Description de la formation :

La formation sur la Lutte contre le Blanchiment de Capitaux et le Financement du Terrorisme (LCB-FT) vise à fournir aux participants une compréhension approfondie des méthodes associées aux activités illicites et aux risques liés pour les institutions financières. Elle intègre aussi le cadre légal et réglementaire relatif au LCB-FT et les mesures de prévention et de détection des risques inhérents.

Objectifs de la formation :

Développer les connaissances des participants sur les risques de non-conformité aux exigences légales et réglementaires en matière de lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme, et leurs capacités de gérer les risques inhérents et renforcer leurs compétences pour l'implémentation et l'exploitation des outils relatifs à LCB/FT.

Programme de la formation :

- Introduction à la LCB-FT
 - Définitions et concepts clés
 - Évolution réglementaire et contexte international.
- Typologies de Blanchiment de Capitaux et de Financement du Terrorisme
- Cadre Réglementaire et Obligations de Conformité
 - Normes internationales (FATF, GAFI) et directives nationales.
 - Responsabilités des institutions financières et non financières.
- Évaluation des Risques et Due Diligence Client (KYC)
 - Identification des risques et évaluation de la vulnérabilité.
 - Procédures KYC et vérification de l'identité des clients.
- Surveillance et Détection des Transactions Suspectes
 - Outils et techniques de surveillance des transactions.
 - Signaux d'alerte et indicateurs de risque.

- Gestion des Rapports de Suspicion et de la Conformité
 - Processus de déclaration des transactions suspectes.
 - Coopération avec les autorités de régulation et les organismes d'application de la loi.
- Formation du Personnel et Sensibilisation
 - Importance de la sensibilisation et de la formation du personnel.
 - Stratégies pour promouvoir une culture de conformité au sein de l'organisation.
- Mise en Œuvre de dispositif de LCB-FT
 - Développement et mise en œuvre de politiques et de procédures.
 - Évaluation et amélioration continue des dispositifs de LCB-FT

Approche pédagogique :

Présentation PPT / Etude de documents réglementaires / Etude de cas / Quiz

Population cible

Responsables des risques / Responsables de conformité / Responsables d'audit / Auditeurs internes / Membres des organes de régulation et de supervision du secteur financier

Durée de la formation :

2 jours

Titre de la formation :

Systeme de notation interne et Credit Scoring

Description de la formation :

La formation porte sur les techniques d'élaboration d'un système de notation interne et de Crédit-Scoring, de type Expert et Statistique, selon les règles Bâloises. Les participants appréhenderont aussi dans cette formation les principes de gestion des risques de crédits et les exigences en fonds propres relatifs selon Bâle II et III, ainsi que les exigences réglementaires locales.

Objectifs :

A l'issue de cette formation, les participants auraient développé des compétences pour mettre en place ou améliorer un dispositif de notation interne de risque de contrepartie et de crédit-Scoring de type expert ou statistique selon les normes bâloises.

Programme de la formation :

- Concepts et définitions
- Les normes et les exigences bâloises en matière de risque de crédit
- La réglementation locale en matière de risque de crédit
- Approche et techniques de mesure du risque de crédit
- Définition et applications d'un système de notation interne
- Techniques de développement d'un système de notation interne
- Etude de cas et activités d'application

Approche pédagogique :

Présentations PPT / Approche interactive / Exercices d'application / Etude de cas / Quiz

Population cible :

Membres de comités de risques / Responsables des risques / Responsables de crédits / Analystes crédits / Responsables d'audit interne / Auditeurs internes

Durée de la formation :

2 jours

Titre de la formation :

Gestion des Risques Environnementaux et Sociaux

Description de la formation :

Cette formation offre un panorama complet sur la responsabilité sociale et environnementale des entreprises (RSE) dans le secteur de la finance, soulignant son importance croissante. Elle définit la RSE et explore pourquoi elle est cruciale dans le domaine de la Finance. Les participants découvrent les objectifs, les piliers et les engagements de la RSE, ainsi qu'un aperçu des normes et référentiels relatifs. Ensuite, la formation examine le cadre légal et institutionnel régissant les risques environnementaux et sociaux (ES), illustrant avec des exemples concrets. Elle présente aussi les techniques, les outils et les différentes étapes de la mise en place d'un système de gestion des risques environnementaux et sociaux (SGES).

Objectifs :

Mettre les apprenants en capacité de maîtriser les principes et les approches d'élaboration d'une politique RSE et de mise en œuvre d'un Système de Gestion des risques Environnementaux et Sociaux (SGES).

Programme de la formation :

- Définitions et concepts
- Pourquoi la RSE est aussi importante dans le secteur de la Finance ?
- Objectifs, Piliers, Engagements d'une politique RSE
- Aperçu de quelques normes/référentiels en matière de RSE
- Aperçu du cadre légal et institutionnel régissant les risques Environnementaux et Sociaux
- Définitions d'un SGES
- Objectifs, Composantes et Outils du SGES
- Présentation des différentes étapes de la démarche SGES
- Etude des cas et exercices d'application

Approche pédagogique :

Présentations PPT / Approche interactive - Echanges d'expériences et témoignages par les participants / Exercices d'application / Etude de cas / Quiz

Population cible :

Responsables RSE / Responsables des risques / Analystes crédits / Responsables commerciaux / Commerciaux

Durée de la formation :

2 jours

📍 13, Rue du Sénégal -1002 Tunis

☎ +216 71793160

✉ Contact@amef-consulting.com



🌐 WWW.amef-consulting.com

 AMEF

 AMEF Consulting