

Date: March 15, 2021

From: Procurement and Partnerships Team, INVEST Project; Implemented by DAI Global LLC

Subject: Expressions of Interest (EOI) INVEST-005 in support of Haiti INVEST

Due: **1:00 pm EDT on April 12, 2021**

Dear all:

Through this Expression of Interest (EOI), INVEST aims to identify potential partners and innovative approaches that leverage USAID resources to catalyze investment into Haitian SMEs.

- I. Submission of Questions – Questions must be submitted no later than **1:00 pm EDT on March 22, 2021** via email to INVEST_Procurement@dai.com.
- II. Submission of EOIs – EOIs must be submitted no later than **1:00 pm EDT on April 12, 2021** via email to INVEST_Procurement@dai.com, copying Katherine_Tilahun@dai.com and Leah_Day@dai.com. The subject line of the email should be your organization name, followed by “Submission under EOI INVEST-005 Haiti INVEST.” Please limit file submissions to 10 megabytes or less.

Introduction

The United States Agency for International Development (USAID) recognizes that as the world’s development challenges become more complex, many can only be solved through market-based solutions. USAID’s Private Sector Engagement team is working to expand collaboration with private sector and pioneering approaches that catalyze investments into emerging markets.

Increasingly, private investors and businesses are looking at emerging markets for new opportunities. However, investing in these markets is complex, and USAID has an important role to play in mobilizing investment into high-impact areas.

Encouraging these investments requires new forms of collaboration. In September of 2017 through a contract awarded to DAI, USAID set up the INVEST mechanism to build and engage a network of partner organizations with valuable investment and finance expertise, including those that have not worked extensively with USAID in the past.

INVEST enables USAID Missions, Bureaus, and Independent Offices to quickly access niche expertise from this diverse network of partner organizations. These partners work alongside USAID to deliver customized financing solutions that address investment constraints, mobilize additional private capital, and produce development results for a variety of sectors and geographies.

INVEST pairs innovative technical approaches with streamlined and user-friendly procurement and subcontracting processes. These simplified processes level the playing field, ensuring that

USAID can work with the best firm for the job, regardless of that firm's size, locality, or previous experience with government contracting.

Haiti INVEST Background

USAID/Haiti launched the Haiti INVEST Buy-in Activity at the end of FY18 to promote and facilitate private investment into Haitian small and medium sized enterprises (SMEs). To mobilize private capital in Haiti, both investors and businesses need a deep understanding of the Haitian business environment and underlying risks. They also require the flexibility and resourcefulness to construct alternative approaches to investment that mitigate reliance on collateral.

Haiti INVEST's objective is to connect SMEs with the providers of capital (lenders and equity investors), by working directly with the actors that serve as a bridge between these two groups. By fostering and promoting a network of advisors, Haiti INVEST aims to increase the number of SMEs that have access to advisors who are actively scouring the market to help them become "investment-ready" while working actively to identify and locate lenders/investors, and sustainability of USAID's development efforts.

To achieve the above objective, Haiti INVEST launched a program for transaction advisors in 2019, to offer capital raising and other advisory services to SMEs in Haiti. Following that pilot stage, in 2020 Haiti INVEST selected additional partners to offer Capital Fundraising services to additional Haitian SMEs looking for capital, thus complementing the work being carried out by its existing roster of Transaction Advisors. Additionally, INVEST has also partnered with an asset manager to design an investment vehicle to pool capital from the Haitian diaspora and other investors to be invested in Haitian SMEs.

Through this Request for Expressions of Interest, INVEST aims to identify potential partners and innovative approaches that leverage USAID resources to catalyze more investment for Haitian SMEs. Specifically, Haiti INVEST is interested in fostering three approaches:

1. Partnering with advisory firms to provide direct support to Haitian SMEs seeking capital in order to make them investment ready and secure financing; and
2. Partnering with financial providers (e.g. banks, fund managers, impact investors, etc.) that are interested in investing, or currently in the process of making investments, in Haitian SMEs
3. Partnering with investment brokers who identify investors that can finance businesses already engaged with Haiti INVEST's existing Transaction Advisors and/or other partners.

Objectives of EOI

Through this Request for Expressions of Interest (EOI), INVEST aims to identify potential partners and innovative approaches that leverage USAID resources to mobilize capital for Haitian SMEs. Haiti INVEST defines Haitian SMEs as formally registered enterprises with financing and investment needs between \$100,000 and \$5 million.

Haiti INVEST is looking for partners to support high-potential transactions and continue building the evidence base for mobilizing private capital to achieve USAID/Haiti development objectives. The beneficiary SMEs should be high-potential firms, with meaningful exposure in Haiti as measured by revenues and employees in Haiti and with the vision, track record, and ability to use the support to achieve business growth through enhanced capital, strategy and operations.

In order to support high-potential SMEs, Haiti INVEST is open to considering a number of different promising approaches, including:

- Multi-dimensional interventions to support companies in securing capital. Interventions primarily include assisting SMEs in identifying sources of capital appropriate for their businesses, preparing financial valuation package, loan application and supporting documentation, business plan, market assessment, financial model, pitch decks, and assistance reviewing terms sheets and letters of intent as appropriate.
- Partnerships with financial providers that are interested in or currently in the process of making investments in Haitian SMEs, but have experienced difficulty finalizing investments, employing tools and resources to de-risk transactions and make investment conditions more attractive to the investors and/or SMEs. Through these partnerships, INVEST would provide resources that can be used by financial providers to de-risk investments (e.g. for interest rate differentiation, loan loss provisions, etc.) that would otherwise not be possible without support.
- Partnerships with financial brokers that can work with Haiti INVEST's existing partners and Transaction Advisors. Investment brokers will be expected to connect the business being advised with financial providers, thus facilitating additional flow of capital into Haitian SMEs. Haiti INVEST's partners are currently supporting SMEs in a variety of sectors, including: energy, agriculture and agribusiness, financial services, hospitality, construction, healthcare, cosmetics, and recycling.

Who May Apply

INVEST and USAID hope to work with stakeholders from different parts of the investing ecosystem including investors, asset managers, intermediaries, capital providers, and business advisors that can support SMEs to secure investments (debt, equity or mezzanine). Expressions of Interest may come from any of type of organization or individuals that have experience and capabilities in line with the objectives of this solicitation. INVEST encourages applications from new organizations, as well as existing partners with active subcontracts under Haiti INVEST that are interested in supporting more SMEs access capital, or have an active pipeline of new potential transactions.

Submission and Formatting Instructions

Expressions of Interest should illustrate the offeror's interest, capabilities, and/or experience in providing the services above and mobilizing capital for SMEs in Haiti. Submissions should highlight an organization's initial ideas on how to identify promising SMEs and work with them

to secure investment/deploy capital; and the organization's capabilities and qualifications to implement the proposed activities.

In your Expression of Interest, please describe your organization's ideas, approaches and strategies to catalyze investment into Haitian SMEs. Your EOI should include:

- Your organization's approach to supporting Haiti INVEST's objectives to mobilize capital for Haitian SMEs
- Criteria that your organization would employ to select SMEs
- How many SMEs you propose to engage, and the total combined capital you would target to raise/invest as a result of this activity
- If proposing transaction advisory services:
 - The type of advisory services that your organization would provide to engage SMEs
 - Your organization's strategy to engage investors and secure financing for the SMEs that you will support, including past experience in raising capital for businesses
- For financial providers that are interested in investing in Haitian SMEs:
 - How your organization would use the funds provided by Haiti INVEST (e.g. to cover costs of due diligence on potential borrowers or investees, providing SMEs pre- or post-investment support, as partial guarantee for a loan, as de-risking mechanism for an equity investment)
 - Length of time your firm has been active in the investment arena, including status of the firm's registration in Haiti or another jurisdiction.
 - Illustrative examples of SMEs invested, geography, size, and other relevant information.
- If acting as an investment broker that can connect Haiti INVEST's TAs or other partners to investors:
 - How you would collaborate with Haiti INVEST's Transaction Advisors to identify investors that are best suited to the businesses they are supporting
 - How you would engage investors to facilitate investment into businesses receiving support for Haiti INVEST's partners, including past experience brokering investments in Haiti
- Your organization's unique knowledge, capabilities, and expertise supporting or investing in SMEs in Haiti and/or in the Caribbean region, including any prior experience with INVEST
- Your organization's existing networks with relevant stakeholders in Haiti and the Caribbean region (i.e. local and international capital providers, local SMEs, business associations, chambers of commerce, etc.)
- An illustrative timeline for activity implementation, from SME engagement/selection to successful transaction close
- A preliminary pipeline with illustrative examples of SMEs that your organization would engage (see template on Annex 1)

Budget. EOI submissions should also include a total budget estimate needed to accomplish the proposed concept, as well as an expected leverage ratio (i.e. the capital invested into an SME, or

capital mobilized through transaction advisory services leading to investments vs. the total proposed budget). Offerors should keep in mind that Haiti INVEST is targeting a competitive leverage ratio that builds upon previous efforts. Based on its understanding of the market and existing activities, Haiti INVEST recommends a leverage ratio of around 1:20 – i.e.: if an offeror proposes the mobilization of \$1,000,000 in capital for SMEs, its cost proposal should average around \$50,000 in order to be considered competitive. INVEST recommends that EOI cost submissions remain within a \$75,000-\$375,000 range. Offerors are encouraged to propose the range that best fits their technical approach, recognizing that INVEST expects to make multiple awards at various amounts within this range.

Timeframe. EOI submissions should present concepts with an implementation timeframe of no longer than 12-14 months. Please indicate in your submission an estimated timeline for completing the proposed activities. Priority will be given to activities that are expected to be completed by no later than June 2022, noting that all activities under this EOI are required to be completed by July 2022 at the latest.

Expressions of Interest must be submitted no later than **1:00 pm EDT on April 12, 2021**. Submissions should:

- Be in English or French;
- Be submitted electronically to the following e-mail addresses: INVEST_Procurement@dai.com copying Katherine_Tilahun@dai.com and Leah_Day@dai.com.
- Be no more than five (5) PowerPoint slides in length, with one (1) additional slide for the preliminary pipeline;
- Include a title slide (not counted against slide limit) with the following information: Respondent Name/Group; Contact Information; and Response Title.
- Include two submission attachments in email, one in .ppt and one in .pdf format.

Criteria

The following criteria will be applied to all Expressions of Interest. Submissions are not evaluated against other submissions, but solely against the evaluation criteria outlined below:

1. Approach for mobilizing capital for Haitian SMEs: proposed approach to identify, select, and engage SMEs, and/or lenders/investors. Strategy to bridge the gap between lenders/investors and SMEs in Haiti to close transactions, or strategy to de-risk transactions and make investment conditions more attractive to the investors and/or SMEs. Preliminary pipeline, including proposed total target capital, illustrative SMEs or financial providers/investors and transaction timeframe.
2. Financial/Business expertise and existing networks: Ability to provide services to improve SMEs investment readiness, raise capital, or to successfully deploy capital in Haitian SMEs, or connect SMEs, partners, and transaction advisors with financial providers that are willing to invest in Haitian SMEs. Existing relationships with SME, investor and lender networks, business associations and chambers of commerce in Haiti and/or the Caribbean.

3. Qualifications and past experience: Strengths of your organization as a partner, including your ability to close transactions. Experience preparing and advising SMEs on mobilizing capital and success at securing loans and/or closing investment transactions, or experience investing in SMEs in Haiti or other Caribbean markets, or experience brokering deals and connecting investors to facilitate investments into Haitian SMEs.

Selection Process

INVEST will review and select Expressions of Interest submitted in accordance with the guidelines and criteria set forth in this solicitation. INVEST reserves the right not to review any Expressions of Interest that do not meet the guidelines. Please note that INVEST is unable to provide detailed information or feedback to those EOIs that are not selected to move forward.

Stage 1: INVEST and USAID/Haiti will review and evaluate submitted concepts based on the guidelines and criteria set forth in this solicitation. From this evaluation, INVEST will develop a list of pre-qualified firms from the submitted offers that will be invited to submit a proposal in response to subsequent RFP(s). Please note that not all EOI submissions may be advanced to Stage 2 and asked to submit a proposal in response to one or more RFPs. Any individuals short-listed during Stage 1 would be considered for an Independent Consultant Agreement in Stage 2.

Stage 2: INVEST will release RFP(s) to the pre-qualified firms in support of Haiti INVEST's objectives. The RFP(s) will set forth clear Statements of Objectives, instructions for submission, guidance for the composition of proposals, and evaluation criteria that will be used to evaluate all submissions. During this proposal stage, the pre-qualified firms will be asked to submit a full proposal outlining a concrete programmatic plan, focus areas, goals, timelines, and budgets. Individuals would not be required to submit a full proposal but would be issued an Independent Consultant Agreement. INVEST anticipates that Stage 2 will begin in mid-April with proposals due in early-May, but this timeline is subject to change. More information on this stage will be provided to the pre-qualified firms prior to the release of RFP(s) in Stage 2.

Stage 3: INVEST will convene a Technical Evaluation Committee to review all proposals submitted in response to the RFP(s). Proposals will be evaluated in accordance with the evaluation criteria set forth in each RFP. Proposals that are selected for award will be negotiated for scope of work and total price and will result in one or more subcontracts issued by INVEST.

Please see the [INVEST Data Protection Policy](#) section "Safeguarding of Technical Contributions from Partners," for information regarding how EOI responses will be protected in line with our policy concerning technical proposals. INVEST reserves the right to check the past performance, references, and other pertinent offeror information in making award decisions. Previous experience with USAID is not required.

Issuance of this solicitation does not constitute a commitment, award, or engagement on the part of DAI nor does it commit DAI to any future commitment, award, or engagement.

Thank you,
DAI INVEST Procurement and Partnerships Team
INVEST_Procurement@dai.com

Shaping a more livable world.

Offerors should include a slide with a preliminary pipeline containing illustrative examples of SMEs or investors/financial providers that they would engage in their EOIs. Offerors should use one of the templates below, as appropriate, but are free to adapt it or include additional information, based on their proposed approach.

Template for Transaction Advisors

| Sector and Activity | Estimated annual revenue (USD) | Capital to be raised (USD) | Type of capital | Type of support needed | Transaction Timeline |
|--|--|---|--------------------------------|--|--|
| <i>Include sector and describe SME's main activity (e.g.: Agriculture, SME running coffee processing facility in Port-au-Prince)</i> | <i>Indicate SME's annual revenue for the previous year in US dollars (e.g.: \$2,000,000)</i> | <i>Indicate total amount of capital that SME expects to raise in US dollars (e.g.: \$350,000)</i> | <i>Debt, equity, mezzanine</i> | <i>Brief overview of support to be provided by Transaction Advisor (e.g.: develop business plan, facilitate introduction to investors, preparing loan application)</i> | <i>Estimate of time required to close transaction (e.g.: 6 months)</i> |
| | | | | | |

Template for Financial Providers

| Sector and Activity | Estimated annual revenue (USD) | Capital to be invested (USD) | Type of capital | What Haiti INVEST funds would enable | Transaction Timeline |
|--|--|--|--------------------------------|---|--|
| <i>Include sector and describe SME's main activity (e.g.: Agriculture, SME running coffee processing facility in Port-au-Prince)</i> | <i>Indicate SME's annual revenue for the previous year in US dollars (e.g.: \$2,000,000)</i> | <i>Indicate total amount of capital that will be invested in SME in US dollars (e.g.: \$350,000)</i> | <i>Debt, equity, mezzanine</i> | <i>Brief overview of how funds provided by Haiti INVEST would be used (e.g. cover costs of due diligence, support for investees, as partial guarantee for a loan)</i> | <i>Estimate of time required to close transaction (e.g.: 6 months)</i> |
| | | | | | |

Template for Investment Brokers

| Potential Investor | Sectors and businesses of interest | Size of investment (USD) | Type of capital | Type of support facilitate investment | Transaction Timeline |
|---|---|--|--------------------------------|---|--|
| <i>Include name or description of investor with which Investment Broker has existing relationship</i> | <i>Indicate priority sectors, industries and types of businesses for investor (e.g.: agriculture, energy)</i> | <i>Range of investments that interest investor (e.g.: \$100k - \$1M)</i> | <i>Debt, equity, mezzanine</i> | <i>Brief overview of type of support engagement broker could offer to TAs and SMEs engage this investor and secure investment (e.g.)</i> | <i>Estimate of time required to close one transaction (e.g.: 6 months)</i> |
| | | | | | |

Disclaimer: INVEST realizes the sensitive nature of this information and will therefore treat it with the necessary degree of confidentiality. Any information provided by offerors in their EOI, including any information contained in the pipeline will only be disclosed to the INVEST Procurement team and members of the Technical and Evaluation Committee Panel for EOI INVEST-005, upon signature of a Non-Disclosure Agreement, and will only be used for the purposes of making an award decision. More information can be found in the [INVEST Data Protection Policy](#).

During implementation, INVEST will review the transaction pipeline for suitability. Eligible businesses should not fall in any of the following categories: 1) those engaged or controlled by persons engaged in questionable activities, 2) those owned or controlled by government persons, 3) those in which Transaction Advisors/Financial Providers or their immediate family have an interest, and 4) those in sectors not deemed additive to the overall economy by Haiti INVEST.

- Date :** 15 mars 2021
- De :** Équipe de l'approvisionnement et des partenariats, projet INVEST; Mis en œuvre par DAI Global LLC
- Objet :** Manifestation d'intérêt (Mdi) INVEST-005 en soutien à Haïti INVEST
- Du :** **12 avril 2021 à 13 h 00 HAE**

Chers tous :

À travers cette manifestation d'intérêt (Mdi), INVEST vise à identifier des partenaires potentiels et de nouvelles approches qui tirent parti des ressources de l'USAID pour catalyser les investissements dans les PME haïtiennes.

- I. Soumission des questions : Les questions doivent être soumises au plus tard à **13 h 00 HAE le 22 mars 2021** par e-mail à INVEST_Procurement@dai.com.
- II. Soumission des Mdi : Les Mdi doivent être soumis au plus tard à **13 h 00 HAE le 12 avril 2021** par e-mail à INVEST_Procurement@dai.com, avec copie à Katherine_Tilahun@dai.com et Leah_Day@dai.com. L'objet de l'e-mail doit être le nom de votre organisation, suivi de «Soumission en vertu de Mdi INVEST-005 Haïti INVEST. » Veuillez limiter le nombre de fichiers soumis à 10 mégaoctets ou moins.

Introduction

L'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID) reconnaît qu'à mesure que les défis du développement dans le monde se complexifient, beaucoup ne peuvent être résolus que par des solutions fondées sur le marché. L'équipe d'engagement du secteur privé de l'USAID s'efforce d'étendre la collaboration avec le secteur privé et les approches pionnières qui catalysent les investissements dans les marchés émergents.

De plus en plus, les investisseurs privés et les entreprises recherchent de nouvelles opportunités sur les marchés émergents. Cependant, investir sur ces marchés est complexe et l'USAID a un rôle important dans la mobilisation des investissements dans les zones à fort impact.

Pour encourager ces investissements, nous avons besoin de nouvelles formes de collaboration. En septembre 2017, dans le cadre d'un contrat attribué à DAI, l'USAID a mis en place le mécanisme INVEST pour créer et engager un réseau d'organisations partenaires possédant une expertise précieuse en matière d'investissement et de financement, y compris celles qui n'ont pas beaucoup travaillé avec l'USAID dans le passé.

INVEST permet aux missions, directions et bureaux indépendants de l'USAID d'accéder rapidement à l'expertise de niche de ce réseau diversifié d'organisations partenaires. Ces partenaires travaillent aux côtés de l'USAID pour fournir des solutions de financement personnalisées qui répondent aux contraintes d'investissement, mobilisent des capitaux privés supplémentaires et produisent des résultats de développement pour une variété de secteurs et de zones géographiques.

INVEST combine des approches techniques innovantes avec des processus d'approvisionnement et de sous-traitance rationalisés et conviviaux. Ces processus simplifiés uniformisent les règles du jeu, garantissant que l'USAID peut travailler avec la meilleure entreprise pour le poste, quelle que soit la taille de l'entreprise, la localité ou l'expérience antérieure des marchés publics.

L'origine de Haïti INVEST

L'USAID/Haïti a lancé l'activité de Buy-in Haïti INVEST à la fin de l'année fiscale 2018 pour promouvoir et faciliter les investissements privés dans les petites et moyennes entreprises (PME) haïtiennes. Pour mobiliser des capitaux privés en Haïti, investisseurs et entreprises ont besoin d'une compréhension approfondie de l'environnement des entreprises haïtiennes et des risques sous-jacents. Ils ont également besoin de souplesse et d'ingéniosité pour élaborer des approches alternatives en matière d'investissement qui atténuent le recours aux garanties.

Haïti INVEST a pour objectif de mettre en relation les PME et les fournisseurs de capitaux (prêteurs et investisseurs) en travaillant directement avec les acteurs qui servent de passerelle entre ces deux groupes. En favorisant et en promouvant le réseau de conseillers, Haïti INVEST vise à augmenter le nombre de PME ayant accès à des conseillers qui explorent activement le marché pour les aider avec la formation tout en cherchant activement à identifier et à localiser des prêteurs/investisseurs, ainsi que pour assurer la durabilité des efforts de développement de l'USAID.

Pour atteindre l'objectif ci-dessus, Haïti INVEST a lancé un programme de conseillers en transaction en 2019, afin d'offrir des levées de capitaux et d'autres services de conseil aux PME en Haïti. À la suite de cette étape pilote, Haïti INVEST a sélectionné en 2020 des partenaires supplémentaires pour offrir des services de financement à d'autres PME haïtiennes à la recherche de capitaux, complétant ainsi le travail effectué par sa liste existante de conseillers en transactions. De plus, INVEST s'est également associé à un gestionnaire d'actifs pour concevoir un véhicule d'investissement permettant de mettre en commun les capitaux de la diaspora haïtienne et d'autres investisseurs à investir dans des PME haïtiennes.

À travers cette Demande de manifestation d'intérêt (Mdi), INVEST vise à identifier des partenaires potentiels et de nouvelles approches qui tirent parti des ressources de l'USAID pour catalyser plus d'investissements dans les PME haïtiennes. Plus précisément, Haïti INVEST souhaite promouvoir trois approches :

1. Partenariat avec des cabinets de conseil pour apporter un soutien direct aux PME haïtiennes à la recherche de capitaux afin de les préparer à investir et de garantir un financement;
2. Partenariat avec des bailleurs de fonds (par exemple, banques, gestionnaires de fonds, investisseurs d'impact, etc.) qui aimeraient investir ou qui actuellement sont en train d'investir dans les PME haïtiennes ;
3. Partenariat avec des courtiers en investissement qui identifient des investisseurs qui peuvent financer des entreprises déjà engagées avec les conseillers en transactions existants d'Haïti INVEST et/ou d'autres partenaires.

Objectifs de la MdI

À travers cette Demande de manifestation d'intérêt (MdI), INVEST vise à identifier des partenaires potentiels et des approches innovantes qui tirent parti des ressources de l'USAID pour mettre du capital à la disposition des PME haïtiennes. Haïti INVEST définit les PME haïtiennes comme des entreprises officiellement enregistrées dont les besoins de financement et d'investissement se situent entre 100 000 et 5 millions de dollars.

Haïti INVEST recherche des partenaires pour soutenir les transactions à fort potentiel et continuer à construire la base de preuves pour mobiliser des capitaux privés pour atteindre les objectifs de développement de l'USAID/Haïti. Les PME bénéficiaires seront des entreprises à fort potentiel, avec une exposition significative en Haïti, mesurée en termes de revenus et d'employés en Haïti, dotée de la vision, des antécédents et de la capacité d'utiliser le soutien pour réaliser la croissance de l'entreprise grâce à un capital, une stratégie et des opérations améliorées.

Afin de soutenir les PME à fort potentiel, Haïti INVEST est ouvert à envisager un certain nombre d'approches prometteuses différentes, notamment :

- Interventions multidimensionnelles pour aider les entreprises à sécuriser leurs capitaux. Les interventions comprennent principalement, par exemple, aider les PME à identifier les sources de capital appropriées pour leurs entreprises, préparer un dossier d'évaluation financière, une demande de prêt et des pièces justificatives, un plan d'affaires, une évaluation du marché, un modèle financier, des présentations et une aide à l'examen des feuilles de conditions et des lettres de l'intention, le cas échéant.
- Partenariats avec des bailleurs de fonds qui visent le marché ou actuellement en train de réaliser des investissements dans les PME haïtiennes, mais qui ont éprouvé des difficultés à finaliser les investissements, à utiliser des outils et des ressources pour atténuer les risques des transactions et rendre des conditions plus attractives pour les investisseurs et/ou les PME. Grâce à ces partenariats, INVEST fournirait des ressources qui pourraient être utilisées par les bailleurs de fonds pour réduire les risques liés aux investissements (par exemple pour la différenciation des taux d'intérêt, les provisions pour pertes sur prêts, etc.) qui ne seraient autrement pas possibles sans soutien.
- Partenariats avec des courtiers financiers qui peuvent travailler avec les partenaires existants et les conseillers en transactions d'Haïti INVEST. On s'attend à ce que les courtiers en investissement mettent en relation l'entreprise conseillée avec des bailleurs de fonds, facilitant ainsi un flux supplémentaire de capitaux vers les PME haïtiennes. Les partenaires d'Haïti INVEST soutiennent actuellement des PME dans divers secteurs, notamment : l'énergie, l'agriculture et l'agroalimentaire, les services financiers, l'hôtellerie, la construction, la santé, les cosmétiques et le recyclage.

Qui peut postuler

INVEST et l'USAID espèrent travailler avec des parties prenantes de différentes parties de l'écosystème d'investissement, notamment des investisseurs, des gestionnaires d'actifs, des intermédiaires, des bailleurs de fonds et des conseillers en affaires qui peuvent soutenir les PME dans des investissements sécurisés (dette, fonds propres ou mezzanine). Les manifestations

d'intérêt peuvent provenir de tout type d'organisation ou d'individus possédant une expérience et des capacités conformes aux objectifs de cette demande. INVEST encourage les candidatures de nouvelles organisations, ainsi que des partenaires existants avec des contrats de sous-traitance actifs dans le cadre d'Haïti INVEST qui souhaitent aider davantage les PME à accéder au capital ou qui disposent d'un pipeline actif de nouvelles transactions potentielles.

Instructions de soumission et de formatage

Les manifestations d'intérêt doivent illustrer l'intérêt, les capacités et/ou l'expérience de l'offrant dans la fourniture des services ci-dessus et la mobilisation de capitaux pour les PME en Haïti. Les soumissions doivent mettre en évidence les idées initiales d'une organisation sur la manière d'identifier les PME prometteuses et de travailler avec elles pour obtenir des investissements/déployer des capitaux, ainsi que les capacités et qualifications de l'organisation pour mettre en œuvre les activités proposées.

Dans votre manifestation d'intérêt, veuillez décrire les idées, les approches et les stratégies de votre organisation pour catalyser l'investissement dans les PME haïtiennes. Votre Mdi doit inclure :

- L'approche de votre organisation pour soutenir les objectifs d'Haïti INVEST de mobiliser des capitaux pour les PME haïtiennes
- Les critères que votre organisation utiliserait pour sélectionner les PME
- Le nombre de PME que vous proposez d'engager et le capital total combiné que vous viseriez à lever/investir à la suite de cette activité
- Si vous proposez des services de conseil en transaction :
 - Le type de services de conseil que votre organisation fournirait pour engager les PME
 - La stratégie de votre organisation visant à mobiliser les investisseurs et à garantir le financement des PME que vous soutiendrez, y compris l'expérience passée en matière de mobilisation de capitaux pour des entreprises
- Pour les bailleurs de fonds qui souhaitent investir dans les PME haïtiennes :
 - Comment votre organisation utiliserait les fonds fournis par Haïti INVEST (par exemple pour couvrir les coûts de diligence raisonnable sur les emprunteurs ou les bénéficiaires potentiels, en fournissant un soutien aux PME avant ou après l'investissement, comme garantie partielle d'un prêt, comme mécanisme de réduction des risques pour un capital investissement)
 - Durée pendant laquelle votre entreprise a été active dans le domaine de l'investissement, y compris le statut de l'enregistrement de l'entreprise en Haïti ou dans une autre juridiction.
 - Exemples illustratifs de PME dans lesquelles votre entreprise a investi, géographie, taille et autres informations pertinentes.
- Si vous agissez en tant que courtier en investissement pouvant relier les conseillers en transaction d'Haïti INVEST ou d'autres partenaires aux investisseurs :
 - Comment vous collaboreriez avec les conseillers en transactions d'Haïti INVEST pour identifier les investisseurs les mieux adaptés aux entreprises qu'ils soutiennent

- Comment vous engageriez les investisseurs pour faciliter les investissements dans les entreprises bénéficiant d'un soutien pour les partenaires d'Haïti INVEST, y compris une expérience passée dans le courtage d'investissements en Haïti
- Les connaissances, les capacités et l'expertise uniques de votre organisation pour soutenir ou investir dans les PME en Haïti et/ou dans la région des Caraïbes, y compris toute expérience antérieure avec INVEST
- Les réseaux existants de votre organisation avec les parties prenantes concernées en Haïti et dans la région des Caraïbes (c'est-à-dire les bailleurs de fonds locaux et internationaux, les PME locales, les associations professionnelles, les chambres de commerce, etc.)
- Un calendrier illustratif pour la mise en œuvre de l'activité, de l'engagement/sélection des PME à la conclusion réussie de la transaction
- Un pipeline préliminaire avec des exemples illustratifs des PME que votre organisation impliquerait (voir le modèle à l'Annexe 1)

Budget. Les soumissions de MdI doivent également inclure une estimation du budget total nécessaire pour réaliser le concept proposé, ainsi qu'un ratio de levier attendu (c'est-à-dire le capital investi dans une PME, ou le capital mobilisé par le biais de services de conseil en transaction conduisant à des investissements, par rapport au budget total proposé). Les offrants doivent garder à l'esprit qu'Haïti INVEST vise un ratio de levier compétitif qui s'appuie sur les efforts antérieurs. Sur la base de sa compréhension du marché et des activités existantes, Haïti INVEST recommande un ratio de levier d'environ 1:20 - c'est-à-dire : si un soumissionnaire propose la mobilisation de 1 000 000 \$ en capital pour les PME, sa proposition de coût devrait en moyenne autour de 50 000 \$ pour être considérée comme compétitive. INVEST recommande que les soumissions de coûts sur la MdI restent dans une fourchette de 75 000 \$ à 375 000 \$. Nous encourageons les offrants à proposer la gamme qui correspond le mieux à leur approche technique, reconnaissant qu'INVEST s'attend à faire plusieurs récompenses à divers montants dans cette gamme.

Calendrier. Les soumissions de MdI doivent présenter des concepts dont le délai de mise en œuvre ne dépasse pas 12 à 14 mois. Veuillez indiquer dans votre soumission un calendrier estimé pour la réalisation des activités proposées. Nous prioriserons les activités qui devraient être achevées au plus tard en juin 2022, en notant que toutes les activités relevant de la présente MdI doivent être achevées d'ici juillet 2022 au plus tard.

Les manifestations d'intérêt doivent être soumises au plus tard à **13 h 00 HAE le 12 avril 2021**.
Les soumissions doivent :

- Être en anglais ou en français;
- Être présentées par voie électronique aux adresses électroniques suivantes : INVEST_Procurement@dai.com avec copie à Katherine_Tilahun@dai.com et Leah_Day@dai.com.
- Être d'une longueur maximale de cinq (5) diapositives PowerPoint, avec une (1) diapositive supplémentaire pour le pipeline préliminaire;
- Inclure une diapositive de titre (non comptabilisée dans la limite de diapositives) avec les informations suivantes : Nom/groupe de l'offrant; Coordonnées; et titre de l'offrant.

- Inclure deux pièces jointes par courrier électronique, une au format .ppt et une au format .pdf.

Critères

Les critères suivants seront appliqués à toutes les manifestations d'intérêt. Les soumissions ne seront pas évaluées par rapport à d'autres soumissions, mais uniquement par rapport aux critères d'évaluation décrits ci-dessous :

1. **Approche de mobilisation de capitaux pour les PME haïtiennes** : approche proposée pour identifier, sélectionner et engager les PME et/ou les prêteurs/investisseurs. Stratégie pour combler le fossé entre les prêteurs/investisseurs et les PME en Haïti pour conclure des transactions, ou stratégie pour réduire le risque des transactions et rendre les conditions d'investissement plus attrayantes pour les investisseurs et/ou les PME. Pipeline préliminaire, y compris le capital cible total proposé, des exemples de PME ou de investisseurs/bailleurs de fonds et le calendrier de la transaction.
2. **Expertise financière/commerciale et réseaux existants** : Capacité à fournir des services pour améliorer la préparation des PME à l'investissement, à lever des capitaux ou à déployer avec succès des capitaux dans des PME haïtiennes, ou à mettre en relation des PME, des partenaires et des conseillers en transactions avec des bailleurs de fonds qui sont prêts à investir dans les PME haïtiennes. Relations existantes avec des PME, des réseaux d'investisseurs et de prêteurs, des associations professionnelles et des chambres de commerce en Haïti et/ou dans les Caraïbes.
3. **Qualifications et expérience passée** : Les atouts de votre organisation en tant que partenaire, y compris votre capacité à conclure des transactions. Expérience de la préparation et du conseil des PME sur la mobilisation de capitaux et la réussite de l'obtention de prêts et/ou de la conclusion de transactions d'investissement, ou expérience de l'investissement dans des PME en Haïti ou sur d'autres marchés des Caraïbes, ou expérience de la négociation d'accords et de la mise en relation d'investisseurs pour faciliter les investissements dans les PME haïtiennes.

Processus de sélection

INVEST examinera et sélectionnera les manifestations d'intérêt soumises conformément aux lignes directrices et aux critères énoncés dans cette demande. INVEST se réserve le droit de ne pas examiner les manifestations d'intérêt qui ne respectent pas les directives. Veuillez noter qu'INVEST n'est pas en mesure de fournir des informations détaillées ou des commentaires aux MdI qui ne sont pas sélectionnées pour aller de l'avant.

Étape 1 : INVEST et l'USAID/Haïti examineront et évalueront les concepts soumis sur la base des lignes directrices et des critères énoncés dans cette demande. À partir de cette évaluation, INVEST élaborera une liste d'entreprises pré-qualifiées à partir des offres soumises qui seront invitées à soumettre une proposition en réponse à une ou plusieurs demandes de propositions ultérieures. Veuillez noter que toutes les soumissions de MdI ne peuvent pas être avancées à l'Étape 2 et invitées à soumettre une proposition en réponse à une ou plusieurs demandes de propositions. Toute personne présélectionnée à l'Étape 1 serait considérée pour un contrat de consultant indépendant à l'Étape 2.

Étape 2 : INVEST diffusera des demandes de propositions aux entreprises pré-qualifiées à l'appui des objectifs d'Haïti INVEST. La demande de propositions contiendra des énoncés d'objectifs clairs, des instructions pour la soumission, des directives pour la composition des propositions et des critères d'évaluation qui seront utilisés pour évaluer toutes les soumissions. Au cours de cette étape de proposition, les entreprises pré-qualifiées seront invitées à soumettre une proposition complète décrivant un plan de travail concret, des domaines d'intervention, des objectifs, des délais et des budgets. Les particuliers ne seraient pas tenus de soumettre une proposition complète, mais recevraient un contrat de consultant indépendant. INVEST prévoit que l'Étape 2 commencera à la mi-avril avec des propositions attendues au début de mai, mais ce calendrier est sujet à changement. Les entreprises pré-qualifiées recevront plus d'informations sur cette étape avant la publication des demandes de propositions à l'Étape 2.

Étape 3 : INVEST convoquera un comité d'évaluation technique pour examiner toutes les propositions soumises en réponse à la ou aux demandes de propositions. Les propositions seront évaluées conformément aux critères d'évaluation énoncés dans chaque demande de propositions. Les propositions retenues pour l'attribution seront négociées pour l'étendue des travaux et le prix total et donneront lieu à un ou plusieurs contrats de sous-traitance émis par INVEST.

Veillez consulter la [Politique de protection des données d'INVEST](#) section «Sauvegarde des contributions techniques des partenaires» pour obtenir des informations sur la manière dont les MdI seront protégées conformément à notre politique concernant les propositions techniques. INVEST se réserve le droit de vérifier les performances passées, les références et autres informations pertinentes de l'offrant lors de la prise de décisions d'attribution. Il n'est pas nécessaire que l'entreprise ait une expérience préalable avec l'USAID.

L'émission de cette demande ne constitue pas un engagement, une récompense ou un engagement de la part de DAI et ne lie pas DAI à un engagement, une récompense ou un engagement futur.

Nous vous remercions,

Équipe d'approvisionnement et des partenariats d'INVEST de DAI
INVEST_Procurement@dai.com

Shaping a more livable world.

Les offrants devront inclure une diapositive avec un pipeline préliminaire contenant des exemples illustratifs de PME ou d'investisseurs/bailleurs de fonds qu'ils s'engageraient dans leurs déclarations d'intérêt. Les offrants doivent utiliser l'un des modèles ci-dessous, selon le cas, mais sont libres de l'adapter ou d'inclure des informations supplémentaires, en fonction de l'approche qu'ils proposent.

Modèle pour les conseillers en transactions

| Secteur et activité | Revenus annuels estimés (USD) | Capital à lever (USD) | Type de fonds | Type de soutien nécessaire | Calendrier de la transaction |
|--|---|---|---------------------------|--|--|
| Incluez le secteur et décrire l'activité principale des PME (par exemple : Agriculture, PME gérant une usine de transformation du café à Port-au-Prince) | Indiquez les revenus annuels de la PME pour l'année précédente en dollars américains (par exemple : 2 000 000 \$) | Indiquez le montant total du capital que la PME s'attend à lever en dollars américains (par exemple : 350 000 \$) | Dettes, équité, mezzanine | Bref aperçu du soutien à fournir par le conseiller en transactions (par exemple : élaborer un plan d'affaires, faciliter la présentation aux investisseurs, préparer la demande de prêt) | Estimation du temps nécessaire pour clôturer la transaction (par exemple : 6 mois) |
| | | | | | |

Modèle pour les bailleurs de fonds

| Secteur et activité | Revenus annuels estimés (USD) | Capital à investir (USD) | Type de fonds | Ce que les fonds d'Haïti INVEST permettraient | Calendrier de la transaction |
|--|---|---|---------------------------|--|--|
| Incluez le secteur et décrire l'activité principale des PME (par exemple : Agriculture, PME gérant une usine de transformation du café à Port-au-Prince) | Indiquez les revenus annuels de la PME pour l'année précédente en dollars américains (par exemple : 2 000 000 \$) | Indiquez le montant total du capital qui sera investi dans les PME en dollars américains (par exemple : 350 000 \$) | Dettes, équité, mezzanine | Bref aperçu de la manière dont les fonds fournis par Haïti INVEST seraient utilisés (par exemple, couvrir les coûts de due diligence, soutien aux bénéficiaires, comme garantie partielle d'un prêt) | Estimation du temps nécessaire pour clôturer la transaction (par exemple : 6 mois) |
| | | | | | |

Modèle pour les courtiers en investissement

| Investisseur potentiel | Secteurs et entreprises d'intérêt | Taille de l'investissement (USD) | Type de fonds | Type de soutien facilitant l'investissement | Calendrier de la transaction |
|--|--|--|---------------------------|--|---|
| Incluez le nom ou la description de l'investisseur avec lequel le courtier en placement a une relation existante | Indiquez les secteurs, industries et types d'entreprises prioritaires pour l'investisseur (par exemple : agriculture, énergie) | Gamme d'investissements qui intéressent l'investisseur (par exemple : \$ 100k - \$ 1M) | Dettes, équité, mezzanine | Bref aperçu du type de mandataire de soutien que le courtier pourrait offrir aux AT et aux PME, engager cet investisseur et sécuriser l'investissement (par exemple) | Estimation du temps nécessaire pour clôturer une transaction (par exemple : 6 mois) |
| | | | | | |

Avertissement : INVEST prend conscience du caractère sensible de ces informations et les traitera donc avec le degré de confidentialité nécessaire. Toute information fournie par les offrants dans leur MdI, y compris toute information contenue dans le projet, ne sera divulguée qu'à l'équipe de passation des marchés INVEST et aux membres du comité du comité technique et d'évaluation pour la MdI INVEST-005, à la signature d'un accord de non-divulgaration, et sera être utilisé uniquement aux fins de prendre une décision d'attribution. Vous pouvez trouver plus d'informations dans la [Politique de protection des données d'INVEST](#).

Au cours de l'implémentation, INVEST examinera le pipeline de transactions pour en vérifier la pertinence. Les entreprises éligibles ne doivent appartenir à aucune des catégories suivantes : 1) les entreprises engagées ou contrôlées par des personnes exerçant des activités douteuses, 2) les entreprises détenues ou contrôlées par des personnes du gouvernement, 3) les entreprises dans lesquelles les conseillers en transactions/bailleurs de fonds ou leur famille immédiate ont un intérêt, et 4) les entreprises dans des secteurs non jugés additifs à l'économie globale par Haïti INVEST.

To: Offerors

Date: May 11, 2021

From: Procurement and Partnerships Team, INVEST Project; Implemented by DAI Global LLC

Subject: Request for Proposals (RFP) INVEST-USAID/Haiti Mobilizing Capital for Haitian SMEs

Due: **1:00PM EDT on May 28, 2021**

Dear Offerors:

Enclosed is a Request for Proposals (RFP) to support the implementation of DAI's INVEST project funded by the United States Agency for International Development (USAID). DAI invites firms to submit a proposal for work as part of the Haiti INVEST buy-in. **The offeror is expected to submit a proposal that further expands upon the submitted and approved concept in response to the Expressions of Interest (EOI) INVEST-005. The offeror is *not* permitted to submit a new concept.**

- I. RFP Process and deadlines:** This solicitation will result in the award of multiple Firm Fixed Price subcontracts. We anticipate issuing subcontracts with an award value aligned with your firm's EOI budget amount resulting from the implementation of this agreement. INVEST recommends that RFP submissions for transaction advisors remain within a \$150,000-\$200,000 range, and for capital provider submissions, a \$150,000-\$175,000 range. Offerors are encouraged to propose the range that best fits their technical approach, recognizing that INVEST expects to make multiple awards at various amounts within this range.
 - a. Submission of Questions – Questions must be submitted no later than **1:00 pm EDT on May 14, 2021** via email to INVEST_Procurement@dai.com.
 - b. Submission of Proposals – Proposals must be submitted no later than **1:00 pm EDT on May 28, 2021** via email to INVEST_Procurement@dai.com, copying Katherine_Tilahun@dai.com and Leah_Day@dai.com. **Proposals will be accepted either in English or in French.** The subject line of the email should be your organization name, followed by “Submission under RFP INVEST-Capital for Haitian SMEs” Please certify in your submission email a validity period of 60 days for the price(s) provided and include your organization's DUNS number. Please limit file submissions to 10 megabytes or less.

- II. Composition of Proposal:** Your organization's proposal should comprise the following submission documents. The Technical Proposal and Cost Proposal should be prepared as separate files for independent evaluation, as follows below. Technical proposals should be submitted as a slide deck presentation of no more than ten (10) slides with a minimum font size of 12, and graphics with a minimum font size of 10. Submissions in PowerPoint or in PDF are acceptable, although PDF is preferred along with an accompanying

PowerPoint document. For submission of Part 1 – Technical Proposal, please submit a single combined PDF that includes the cover page, technical proposal, case studies, and CVs. Please provide a copy of your cost proposal in Excel format.

Part 1 – Technical Proposal

Please limit your technical proposal to no more than ten (10) slides. The technical proposal is composed of the following three (3) sections:

1. **Technical Approach** – Offerors will detail their approach to fulfill the accompanying Statement of Objectives (SOO). The approach will clearly indicate how the proposed activities will result in the successful completion of all deliverables and milestones within the stated timeframe. Transaction Advisors should describe how they plan to identify and select SMEs, their approach for identifying and engaging capital providers, and how the engagement will lead to the successful capital mobilization. Capital Providers should clearly indicate how offerors plan to identify and select Haitian SMEs (see definition in attached SOO), the obstacles to closing investments, and their ability and strategy to successfully deploy capital in these SMEs. In both cases, the technical approach should also include a preliminary pipeline, using the template provided, identifying SMEs that the offerors propose to engage, and the total proposed number and value of transactions that the offeror proposes to close over a span of up to thirteen (13) months, starting June 2021 and ending no later than July 2022.
2. **Institutional Capacity** - Offerors should provide details about the experience, networks, expertise, and/or capacity of their firm (or firms if a partnering arrangement is proposed) to recommend the proposed approach and complete the work as described. This should also include past performance information for similar activities as those planned under this proposal. Offerors should demonstrate their knowledge, capabilities, and experience successfully facilitating investment and/or deploying capital in Haitian SMEs or other similar contexts.
3. **Management Plan/Staffing Structure** – Offerors should include details of personnel who might be assigned to the activities described in the technical approach, as well as a clear management plan in narrative form for the development, review, and submission of deliverables, including a milestone schedule that indicates their proposed timeline for identifying and selecting SMEs, offering support services, as appropriate, and reaching financial close for all proposed transactions. Offerors are permitted to engage in partnering arrangements if it will aid in providing best value to USAID, regardless of whether organizations belong to the USAID INVEST network. If a partnering arrangement is being proposed, please describe the nature of the arrangement, the specific technical value being contributed by each member of the team, and the appropriate management controls to ensure successful delivery. Firms may consider partnering with other firms that bring in complementary skill sets and experience.

In addition to the above, please include the following. These inputs will not be counted as part of the 10-slide limit and the format may be PDF or Word:

- One (1) to two (2) examples of past performance relevant to this activity (limited to two (2) pages per example). Examples should be within the past five (5) years.
- CV(s) of any individuals proposed in the staffing plan to conduct this activity (limited to two (2) pages per individual)

NOTE: These inputs (past performance examples and CVs) will not be counted as part of the 10-slide limit and the format may be PDF or Word. A cover page will be considered a non-counting page, and offerors should include one and list on it the names of all firms/individuals participating in the bid. No additional annexes or documentation are requested at this time. **For submission of Part 1 – Technical Proposal, please submit a single combined PDF that includes the cover page, technical proposal, past performance examples, and CVs.**

Part 2 – Price Proposal

The contract type for the presumptive contract(s) will be Fixed Price, awarded by DAI Global, LLC. Please include your total proposed fixed price along with details for specific deliverable pricing. Offerors should also include a cost breakdown of the hourly rates for proposed personnel, if applicable, with a build-up to their total proposed price or include substantiating price reasonableness documentation/justification. Cost breakdowns included will be utilized to determine price reasonableness. Offerors can use the attached cost/budget template for guidance, but are not required to use it, as long as the cost proposal captures the necessary elements (i.e. deliverables table with breakdown of how the deliverable totals were calculated). Please limit file submissions to 10 megabytes or less.

III. Evaluation of Proposal: DAI will use best value determination for the award of this Request for Proposals. A best value determination means that, in DAI's estimation, the selected offer(s) will provide the greatest overall benefit to USAID in response to the requirements stated in this RFP. DAI may also exclude an offer from consideration if it determines that an Offeror is "not responsible", i.e., that it does not have the management and financial capabilities required to perform the work required. Proposals will be evaluated against a stated number of factors, including the overall proposed approach, past performance, specific qualifications in the identified sectors and other evidence substantiating the bidder's ability to deliver, including budget and timeframe considerations. Specific preference will be shown for firms with at least one year of experience working with SMEs in various capacities to support capital mobilization, or previous track-record investing in Haitian SMEs.

1. Technical Proposal: The Technical Proposal will be scored and evaluated separately from the price proposal. Technical panel reviewers will evaluate offerors on the following factors, consistent with the offerors' technical proposal. The Technical Proposal will be evaluated against the following criteria:

- Technical Approach (40 points)** – Points for this section will be awarded based on the information presented in the technical approach. Points will be awarded to firms describing their thoughtful approach to addressing the Statement of Objectives (SOO). The offeror will be scored based on its presentation of a clear approach that reflects the requirements for each type of activity (including specific considerations for transaction advisors and capital providers) described

in the SOO and incorporates the offeror's competencies. The technical approach for transaction advisors should clearly demonstrate the offeror's ability to identify and engage SMEs and lenders/investors and outline a strategy to bridge the gap between lenders/investors and SMEs in Haiti to close transactions. The technical approach for capital providers should clearly demonstrate the offeror's ability to identify and engage SMEs and its strategy to successfully deploy capital. Emphasis will also be placed on the offeror's preliminary pipeline, taking into account how the deals demonstrate and justify the offeror's proposed total target capital and timeframe.

- b. Institutional Capacity (40 points)** – Points for this section will be based on information presented in the corresponding section and any submitted past performance examples. Emphasis will be placed on firms that have relevant networks in Haiti, and a successful track-record facilitating investment and/or deploying capital in Haitian SMEs. For transaction advisors, preference will be given to firms and/or consortia that have past performance in timely and successful delivery of similar services and/or relevant experience in designing and/or conducting similar capital raising advisory services and successfully supporting loan applications or closing investment transactions for SMEs in Haiti or similar environments, particularly in the priority sectors outlined in the SOO. For capital providers, preference will be given to firms and/or consortia that have at least one year of experience investing in Haitian SMEs and past performance in timely and successful investment in SMEs in Haiti or other Caribbean / developing markets, particularly in the priority sectors outlined in the SOO.
 - c. Management Plan/Staffing Structure (20 points)** – Points for this section will be based on the qualifications of proposed staff, clear delineation of the roles and responsibilities of each proposed staff and each proposed firm (if firms are partnering), and the demonstrated efficacy and clarity of the management plan. Proposals should provide a clear management plan in narrative form for the development, review, and submission of all associated deliverables, including a proposed milestone schedule, which outlines a timeline for engaging SMEs and closing deals, and a preliminary schedule for submission of deliverables. If the offeror is submitting a proposal along with partners, the proposal should describe the nature of the arrangement (i.e. added technical value), the division of labor among the partners, and the appropriate management controls to ensure successful delivery.
- 2. Price Proposal:** Price will be evaluated separately from the technical approach, with due consideration for realism, price reasonableness, and allowability consistent with US government cost principles. Evaluation for this section will be dependent upon all information presented by the Offeror in their deliverable table, budget with cost breakdowns, and any relevant supporting cost information, as well as its alignment with the proposed technical approach. Budgets will be analyzed for cost reasonableness of the deliverable prices as well as the cost build-up. In submitting their cost proposal, offerors should keep in mind that Haiti INVEST is targeting a competitive leverage ratio (payment to subcontractor vs. amount of capital mobilized to SMEs) that builds upon previous efforts. Based on its understanding of the market and other activities, Haiti INVEST recommends a leverage ratio of around 1:20 – i.e.: if an offeror proposes the mobilization of \$1,000,000 in capital for SMEs, its cost proposal should average around \$50,000 in order to be considered competitive.

IV. Offeror's Agreement with Terms and Conditions: Please visit the [INVEST Procurement Forecast](#) website for RFP Terms and Conditions.

The completion of all RFP requirements in accordance with the instructions in this RFP and submission to DAI of the technical and price proposals will constitute an offer and indicate the Offeror's agreement to the terms and conditions in this RFP and any attachments hereto. DAI is not required to accept and/or evaluate proposals that do not conform to the instructions of the RFP, and additionally, DAI may reject all proposals and not award a subcontract for this RFP. DAI reserves the right to award a subcontract without discussion and/or negotiation; however, DAI also reserves the right to conduct discussions and/or negotiations, which among other things may require an Offeror(s) to revise its proposal (technical and/or price). By submitting an offer, Offerors agree to comply with the general terms and conditions for an award, including Representations and Certifications compliance. Offerors must provide full, accurate, and complete information in response to this solicitation. By submitting an offer, Offerors certify that they have not/will not attempt to bribe or make any payment to DAI employees in return for preference. Issuance of this RFP in no way obligates DAI to award a subcontract, nor does it commit DAI to pay any costs incurred by the Offeror in preparing and submitting the proposal. DAI reserves the right to award a subcontract to one organization or to issue multiple awards to different organizations based on the results of our evaluation.

Thank you,

DAI INVEST Procurement and Partnerships Team

INVEST_Procurement@dai.com

**Statement of Objectives for RFP INVEST:
USAID/Haiti Mobilizing Capital for Haitian SMES**

INTRODUCTION

The United States Agency for International Development (USAID) recognizes that as the world's development challenges become more complex, many can only be solved through market-based solutions. USAID's Private Sector Engagement team is working to expand collaboration with private sector and pioneering approaches that catalyze investments into emerging markets.

Increasingly, private investors and businesses are looking at emerging markets for new opportunities. However, investing in these markets is complex, and USAID has an important role to play in mobilizing investment into high-impact areas.

Encouraging these investments requires new forms of collaboration. In September of 2017 through a contract awarded to DAI, USAID set up the INVEST mechanism to build and engage a network of partner organizations with valuable investment and finance expertise, including those that have not worked extensively with USAID in the past.

INVEST enables USAID Missions, Bureaus, and Independent Offices to quickly access niche expertise from this diverse network of partner organizations. These partners work alongside USAID to deliver customized financing solutions that address investment constraints, mobilize additional private capital, and produce development results for a variety of sectors and geographies.

INVEST pairs innovative technical approaches with streamlined and user-friendly procurement and subcontracting processes. These simplified processes level the playing field, ensuring that USAID can work with the best firm for the job, regardless of that firm's size, locality, or previous experience with government contracting.

HAITI INVEST BACKGROUND

USAID/Haiti launched the Haiti INVEST Buy-in Activity at the end of FY18 to promote and facilitate private investment into Haitian small and medium sized enterprises (SMEs). To mobilize private capital in Haiti, both investors and businesses need a deep understanding of the Haitian business environment and underlying risks. They also require the flexibility and resourcefulness to construct alternative approaches to investment that mitigate reliance on collateral.

Haiti INVEST's objective is to connect SMEs with the providers of capital (lenders and equity investors), by working directly with the actors that serve as a bridge between these two groups. By fostering and promoting a network of advisors, Haiti INVEST aims to increase the number of SMEs that have access to advisors who are actively scouring the market to help them become "investment-ready" while working actively to identify and locate lenders/investors, and sustainability of USAID's development efforts.

To achieve the above objective, Haiti INVEST launched a program for transaction advisors in 2019, to offer capital raising and other advisory services to SMEs in Haiti. Following that pilot stage, in 2020 Haiti INVEST selected additional partners to offer Capital Fundraising services to additional Haitian SMEs looking for capital, thus complementing the work being carried out by its existing roster of Transaction

Advisors. Additionally, INVEST has also partnered with an asset manager to design an investment vehicle to pool capital from the Haitian diaspora and other investors to be invested in Haitian SMEs.

INVEST released a Request for Expressions of Interest (EOI) to identify potential partners and innovative approaches that leverage USAID resources to catalyze more investment for Haitian SMEs. Specifically, Haiti INVEST is interested in fostering three approaches:

1. Partnering with advisory firms to provide direct support to Haitian SMEs seeking capital in order to make them investment ready and secure financing; and
2. Partnering with financial providers (e.g. banks, fund managers, impact investors, etc.) that are interested in investing, or currently in the process of making investments, in Haitian SMEs
3. Partnering with investment brokers who identify investors that can finance businesses already engaged with Haiti INVEST's existing Transaction Advisors and/or other partners.

OBJECTIVES AND ACTIVITIES

Through this Request for Proposals (RFP), INVEST aims to identify potential partners and innovative approaches that leverage USAID resources to mobilize capital for Haitian SMEs. Haiti INVEST defines Haitian SMEs as formally registered enterprises that: 1) have been in operation for at least two years, 2) have at least 5 employees, 3) and have financing and investment needs between \$100,000 and \$5 million. The beneficiaries will be high-potential firms, with meaningful exposure in Haiti as measured by revenues and employees in Haiti and with the vision, track record, and ability to use the support to achieve business growth through enhanced capital, strategy and operations.

Subcontractors should not engage with SMEs in which a personal or organizational conflict of interest exists, to the extent possible, or otherwise must disclose this to Haiti INVEST. Additionally, to be considered eligible, SMEs should not fall in any of the following categories: 1) those engaged or controlled by persons engaged in questionable activities, 2) those owned or controlled by government persons, 3) those in which the investors or their immediate family have an interest, and 4) those in sectors not deemed additive to the overall economy by Haiti INVEST.

Haiti INVEST is looking for partners to support high-potential transactions and continue building the evidence base for mobilizing private capital to achieve USAID/Haiti development objectives. The beneficiary SMEs should be high-potential firms, with meaningful exposure in Haiti as measured by revenues and employees in Haiti and with the vision, track record, and ability to use the support to achieve business growth through enhanced capital, strategy and operations.

In order to support high-potential SMEs, Haiti INVEST is open to considering a number of different promising approaches, including:

- Multi-dimensional interventions to support companies in securing capital. Interventions primarily include assisting SMEs in identifying sources of capital appropriate for their businesses, preparing financial valuation package, loan application and supporting documentation, business plan, market assessment, financial model, pitch decks, and assistance reviewing terms sheets and letters of intent as appropriate.
- Partnerships with financial providers that are interested in or currently in the process of making investments in Haitian SMEs, but have experienced difficulty finalizing investments, employing

tools and resources to de-risk transactions and make investment conditions more attractive to the investors and/or SMEs. Through these partnerships, INVEST would provide resources that can be used by financial providers to offset incremental expenses related to the overall challenging investment environment.

As INVEST is accepting proposals from different types of offerors and concepts, the following sections set forth the types of tasks and deliverables that would be expected of different types of Offeror – transaction advisors and capital providers. Offerors should ensure that their proposals address the requirements specific to the appropriate type of firm.

Successful **Transaction Advisors** will be expected to complete the following illustrative tasks:

Task 1: SME Engagement and Scope Development

Orientation and Transaction Prioritization: The subcontractor will align with Haiti INVEST on the activity workplan, timeline, and reporting requirements, including a convened kickoff meeting with the Haiti INVEST platform, including USAID Haiti. The subcontractor will be responsible for finalizing a list of SMEs to be engaged. The selection should be made based on INVEST’s objective of supporting promising Haitian SMEs to access capital and enable their rapid growth and their potential to successfully secure capital.

Consultations and Scoping: The subcontractor will conduct consultations with the identified enterprises to confirm suitability and develop enterprise-level scopes of work. The subcontractor will work closely with enterprise management teams to identify specific barriers to access to capital and develop actionable solutions that will enable capital mobilization. These consultations will result in the identification of specific areas of support and, with the approval of activity stakeholders, the subcontractor will formalize the scope and intended engagement in business-level engagement letters. The letter of engagement should also stipulate the SMEs agreement to disclose a minimum amount of information for Monitoring & Evaluation purposes, such as: number of jobs (existing, secured and created), exact overall capital raised, etc. Engagement with each enterprise will vary in scope and timeline, but individual workplans will be developed on a per-engagement basis. Performance metrics with clear traceability for work performed will also be defined for each engagement and included as part of each workplan.

Task 2: SME Support

SME Interventions: Upon formalization, the subcontractor will transition to extensive direct engagement. The subcontractor will utilize multi-dimensional interventions to support companies in achieving the objective of mobilizing capital. Interventions may include, for example, assisting SMEs in identifying sources of capital appropriate for their businesses, preparing financial valuation package, loan application and supporting documentation, business plan, market assessment, financial model, pitch decks, and assistance reviewing terms sheets and letters of intent as appropriate.

Task 3: Closing Transactions

Transaction Closeout: The subcontractor will support the SME through investment close, and submit a final report for each closed transaction, summarizing the activity’s aims, underlying

engagements and their scope, and a summary of investment terms, conditions, parties, metrics and indicators. Successful offeror(s) will be expected to provide substantive proof that the investment and/or loan has been executed.

Successful **Capital Providers** will be expected to complete the following illustrative tasks:

Task 1: Investment Assessment and Identification

Orientation and Alignment: The subcontractor will align with Haiti INVEST on the activity workplan, timeline, and reporting requirements, including a convened kickoff meeting with the Haiti INVEST platform, including USAID Haiti.

Pipeline Development and Investment Prioritization: The subcontractor will be responsible for identifying potential SMEs to support, and selecting the finalists for funding. The selection should be made based on INVEST's objective of supporting promising Haitian SMEs to access capital and enable growth.

The subcontractor will identify SMEs well-positioned for growth and work with INVEST to achieve consensus on a list of highest priority SMEs to meet the subcontractor's investment target and move ahead with developing SME engagements. Based on available data, a small number of 'secondary priority' enterprises may be identified as a contingency.

Task 2: Deployment of Haiti INVEST-provided assistance to enable investments

The subcontractor will work with selected SMEs to align on investment terms, transaction timeline, and how INVEST resources will be deployed. They will also carry out the agreed upon pre-investment activities aimed at offsetting transaction costs and de-risking future investment, such as market assessments, audit and due diligence processes, etc.

Task 3: Capital Deployment

Closing Transactions: The subcontractor will invest capital into the selected SMEs, and submit a final report for each transaction closed summarizing investment dates, terms, conditions, parties, metrics and indicators, and overview of how INVEST resources were employed to de-risk investment. Successful offeror(s) will be expected to provide substantive proof that the investment and/or loan has been executed.

ACTIVITY DELIVERABLES & MILESTONES

Illustrative deliverables for **transaction advisors** might include:

1. Letter of Engagement for Each Selected SME: The subcontractor will submit for Haiti INVEST review and acceptance a specific letter of engagement for each transaction to be supported. It should include the Scope of Work with each finalist enterprise, key performance metrics and targets (e.g. amount and type of capital to be raised, impacts such as jobs strengthened or to be created or others as appropriate), and requisite NDA, M&E, communications and other requirements. A copy of the fully executed letter of engagement signed by all parties will be

submitted as evidence that services are formally initiated to support the enterprises in raising capital.

2. Transaction Closeout Packet for each transaction: Once a transaction is closed, the subcontractor will prepare a transaction closeout report and secure letters of confirmation from the SME and, as appropriate, investors or lenders, to document the requisite transaction terms, conditions, parties, impacts and support received from the CF. The Transaction Closeout Report should also include the following annexes:
 - a. Documents that can demonstrate and substantiate the technical support that the subcontractor provided to the SME (e.g., a financial valuation package submitted to a client firm, loan applications and supporting documentation, and engagement deliverables include business plans, market assessments, financial models, pitch decks, etc.).
 - b. Substantive proof that the investment and/or loan has been executed, such as legally binding contract documents, letters of confirmation from both investor and investee, statements on bank letterhead demonstrating disbursement and other additional official documentation demonstrating the disbursal of funds.

These deliverables are illustrative, and offerors can propose alternative frameworks or additional deliverables that align with their proposed approach. INVEST will employ a “pay for success” model, and as a result, the majority of payments should be tied to the successful close of the proposed transactions. INVEST expects to allocate around 60% of subcontract value to transaction close, and encourages offerors to structure their proposed deliverables and corresponding payments competitively within these parameters. INVEST will consider different success-based allocations, if the offeror can justify the need for an alternative structure.

Illustrative deliverables for **capital providers** might include:

1. Term sheets, letters of intent, or other similar documents: The subcontractor will provide documentation that demonstrates their investment intention and plans for each identified SME, such as term sheets, letters of intent, or any other applicable documents. The documents should outline how Haiti INVEST resources will be used to offset costs and de-risk investment in the target SME and enable transaction close.
2. Transaction Closeout Package for each transaction: Once a transaction is closed, the subcontractor will prepare a transaction closeout report and secure letters of confirmation from the SME and, as appropriate, investors, to document the requisite transaction terms, conditions, parties, and impacts. The Transaction Closeout Report should also include the following annexes:
 - a. Fully executed NDA or appropriate documentation with the SME that includes the authorization to collect and share information with INVEST on M&E, communications and other requirements.
 - b. Substantive proof that the investment and/or loan has been executed, such as legally binding contract documents, shareholder agreement, letters of confirmation from both investor and investee, statements on bank letterhead demonstrating disbursement and other additional official documentation demonstrating the disbursal of funds.
 - c. Memo detailing what the funds provided by INVEST were used for, and how they served to de-risk the investment.
 - d. The final transaction close out report should also include data on jobs strengthened, created or projected or other appropriate impacts.

These deliverables are illustrative, and offerors can propose alternative frameworks or additional deliverables that align with their proposed approach. INVEST expects to use a “pay for success” model, and as a result, the majority of payments should be tied to the successful close of the proposed transactions. INVEST expects to allocate around 60% of subcontract value to transaction close, and encourages offerors to structure their proposed deliverables and corresponding payments competitively within these parameters. INVEST will consider different success-based allocations, if the offeror can justify the need for an alternative structure.

Activity Milestones

Offerors will be expected to periodically submit to Haiti INVEST evidence they have achieved defined milestones, to demonstrate progress, secure necessary approvals and document key achievements. Milestones may include, but are not limited to:

- Pipeline of SMEs/projects with list of prioritized transactions
- Draft Letters of engagement for selected SMEs, if applicable
- Updates on support provided to engaged SMEs/projects and status of transactions
- Updates to the pipeline of SMEs/projects, etc.

A list of milestones and schedule for submission will be discussed with the subcontractor and agreed upon during activity kick-off.

ROLE OF INVEST

Haiti INVEST will work closely with the selected subcontractor(s) during all stages of this work. DAI will subcontract the selected subcontractor(s) directly and provide review and oversight throughout the life of the activity in accordance with INVEST’s lean management approach. The Haiti INVEST team will administer periodic check-ins, reporting, deliverable review prior to client presentation and approval, and manage an ongoing monitoring, evaluation and learning framework.

- Subcontractor Onboarding: Haiti INVEST will provide the successful offeror(s) with all necessary context, and work with the successful offeror(s) to develop work plan(s)
- Project Implementation: The selected subcontractor(s) will implement the work as prescribed by the work plan(s). Haiti INVEST will provide management support and ensure periodic check-ins/reporting
- Ongoing Monitoring, Evaluation, and Learning: Haiti INVEST will define indicators in subcontract, collect and review M&E data from subcontractors for requisite reporting to USAID and will conduct data quality assessments as necessary.

TIMEFRAME

The activities outlined above are estimated to take place over a 12-13 month period starting around June 2021. All activities are required to be completed by July 2022. **Transaction Advisors** should propose timelines, the total target volume of transactions, number of total transactions, and range of transactions that they would support. Similarly, **Capital Providers** should indicate the target volume of investments, number of total investments, and range of investments that they propose to make.

Annex 1: Pipeline Templates

Offerors should include a slide with a preliminary pipeline containing illustrative examples of SMEs or investors/financial providers that they would engage in their EOIs. Offerors should use one of the templates below, as appropriate, but are free to adapt it or include additional information, based on their proposed approach.

Template for Transaction Advisors

| SME Name, Sector and Activity | Estimated annual revenue (USD) | Number of Employees | Capital to be raised (USD) | Type of capital | Potential Capital Provider | Purpose of Investment | Type of support needed | Transaction Timeline |
|--|--|---|---|--------------------------------|---|--|--|--|
| <i>Include name, sector and describe SME's main activity (e.g.: Agriculture, SME running coffee processing facility in Port-au-Prince)</i> | <i>Indicate SME's annual revenue for the previous year in US dollars (e.g.: \$2,000,000)</i> | <i>List total number of people SME currently employs (e.g.: 32)</i> | <i>Indicate total amount of capital that SME expects to raise in US dollars (e.g.: \$350,000)</i> | <i>Debt, equity, mezzanine</i> | <i>Name and type of institution (e.g. Development Finance Institution, local bank, equity investor, etc.)</i> | <i>Detail what the capital will be used towards (e.g.: expanding facilities)</i> | <i>Brief overview of support to be provided by Transaction Advisor (e.g.: develop business plan, facilitate introduction to investors, preparing loan application)</i> | <i>Estimate of time required to close transaction (e.g.: 6 months)</i> |
| | | | | | | | | |

Template for Capital Providers

| SME Name, Sector and Activity | Estimated annual revenue (USD) | Number of Employees | Capital to be invested (USD) | Type of capital | Purpose of Investment | What Haiti INVEST funds would enable | Transaction Timeline |
|---|--|---|--|--------------------------------|--|---|--|
| <i>Include name sector and describe SME's main activity (e.g.: Agriculture, SME running coffee processing facility in Port-au-Prince)</i> | <i>Indicate SME's annual revenue for the previous year in US dollars (e.g.: \$2,000,000)</i> | <i>List total number of people SME currently employs (e.g.: 32)</i> | <i>Indicate total amount of capital that will be invested in SME in US dollars (e.g.: \$350,000)</i> | <i>Debt, equity, mezzanine</i> | <i>Detail what the capital will be used towards (e.g.: expanding facilities)</i> | <i>Brief overview of how funds provided by Haiti INVEST would be used (e.g. cover costs of due diligence, support for investees, as partial guarantee for a loan)</i> | <i>Estimate of time required to close transaction (e.g.: 6 months)</i> |
| | | | | | | | |

Disclaimer: INVEST realizes the sensitive nature of this information and will therefore treat it with the necessary degree of confidentiality. Any information provided by offerors in their EOI, including any information contained in the pipeline will only be disclosed to the INVEST Procurement team and members of the Technical and Evaluation Committee Panel for EOI INVEST-005, upon signature of a Non-Disclosure Agreement, and will only be used for the purposes of making an award decision. More information can be found in the [INVEST Data Protection Policy](#).

During implementation, INVEST will review the transaction pipeline for suitability. Eligible businesses should not fall in any of the following categories: 1) those engaged or controlled by persons engaged in questionable activities, 2) those owned or controlled by government persons, 3) those in which Transaction Advisors/Financial Providers or their immediate family have an interest, and 4) those in sectors not deemed additive to the overall economy by Haiti INVEST.

- Pour:** Offrants
- Date:** 11 mai 2021
- De:** Équipe de l'approvisionnement et des partenariats, projet INVEST ; Mis en œuvre par DAI Global LLC
- Objet:** Demande de propositions (RFP) INVEST-USAID/Haïti Mobilisation de capitaux pour les PME haïtiennes
- Du:** 13 h HAE le vendredi 28 mai 2021

Chers offrants:

Vous trouverez ci-joint une demande de propositions (DP) pour appuyer la mise en œuvre du projet INVEST de DAI financé par l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID). DAI invite les entreprises à soumettre une proposition de travail dans le cadre du buy-in Haiti INVEST. **On s'attend à ce que l'offrant soumette une proposition qui développe davantage le concept soumis et approuvé en réponse à la manifestation d'intérêt (Mdi) INVEST-005. L'offrant n'est pas autorisé à soumettre un nouveau concept.**

- I. Processus de demande de propositions et échéances:** La présente demande de propositions se traduira par l'attribution de plusieurs contrats de sous-traitance à prix fixe. Nous prévoyons d'émettre des contrats de sous-traitance avec une valeur d'attribution alignée sur le montant du budget de Mdi de votre entreprise résultant de la mise en œuvre de cet accord. INVEST recommande que les demandes de propositions pour les conseillers en transactions restent dans une fourchette de 150 000 \$ à 200 000 \$, et pour les soumissions de bailleurs de fonds, de 150 000 \$ à 175 000 \$. Nous encourageons les offrants à proposer la gamme qui correspond le mieux à leur approche technique, reconnaissant qu'INVEST s'attend à faire plusieurs récompenses à divers montants dans cette gamme.
- a. Soumission des questions: Les questions doivent être soumises au plus tard à **13 h 00 HAE le 14 mai 2021** par courriel à INVEST_Procurement@dai.com.
 - b. Soumission des propositions: Les propositions doivent être soumises au plus tard à **13 h HNE le 28 mai 2021** par courriel à INVEST_Procurement@dai.com, en copiant Katherine_Tilahun@dai.com et Leah_Day@dai.com. **Les propositions seront acceptées en anglais ou en français.** L'objet du courriel doit être le nom de votre organisation, suivi de "Soumission sous RFP INVEST- Capitaux pour les PME haïtiennes". Veuillez certifier dans votre courriel de soumission une période de validité de 60 jours pour le(s) prix fournis et inclure le numéro DUNS de votre organisation. Veuillez limiter le nombre de fichiers soumis à 10 mégaoctets ou moins.
- II. Composition de la proposition:** La proposition de votre organisation doit comprendre les documents de soumission suivants. La proposition technique et la proposition de coût doivent être préparées sous forme de fichiers séparés pour une évaluation indépendante,

comme suit. Les propositions techniques doivent être soumises sous la forme d'une présentation de diapositives ne contenant pas plus de dix (10) diapositives avec une taille de police minimale de 12, et des graphiques avec une taille de police minimale de 10. Les soumissions en PowerPoint ou en PDF sont acceptables, bien que le format PDF soit préférable, accompagné d'un document PowerPoint. Pour la soumission de la partie 1 – Proposition technique, veuillez soumettre un seul PDF combiné comprenant la page de garde, la proposition technique, les études de cas et les CV. Veuillez fournir une copie de votre proposition de coût en format Excel.

Partie 1: Proposition technique

Veuillez limiter votre proposition technique à un maximum de dix (10) diapositives. La proposition technique est composée des trois (3) sections suivantes:

1. **Approche technique:** Les offrants détailleront leur approche pour atteindre les objectifs de l'énoncé d'objectifs (EO) ci-joint. L'approche indiquera clairement comment les activités proposées mèneront à la réalisation de tous les produits livrables et jalons dans le délai imparti. Les conseillers en transactions devront décrire comment ils prévoient d'identifier et de sélectionner les PME, leur approche pour identifier et engager les bailleurs de fonds, et comment l'engagement mènera à une mobilisation de capital réussie. Les bailleurs de fonds devront clairement indiquer comment les offrants envisagent d'identifier et de sélectionner les PME haïtiennes (voir la définition dans le SOO ci-joint), les obstacles à la clôture des investissements, ainsi que leur capacité et leur stratégie à déployer avec succès des capitaux dans ces PME. Dans les deux cas, l'approche technique doit également inclure un pipeline préliminaire, utilisant le modèle fourni, identifiant les PME que les offrants proposent d'engager, ainsi que le nombre total proposé et la valeur des transactions que l'offrant propose de conclure sur une période allant jusqu'à treize (13) mois, commençant en juin 2021 et se terminant au plus tard en juillet 2022.
2. **Capacité institutionnelle:** Les offrants devront fournir des détails sur l'expérience, les réseaux, l'expertise et/ou la capacité de leur entreprise (ou des entreprises si un accord de partenariat est proposé) à recommander l'approche proposée et à terminer le travail tel que décrit. Cela devrait également inclure des informations sur les performances passées pour des activités similaires à celles prévues dans le cadre de cette proposition. Les offrants doivent démontrer leurs connaissances, leurs capacités et leur expérience en facilitant avec succès l'investissement et/ou le déploiement de capitaux dans des PME haïtiennes ou dans d'autres contextes similaires.
3. **Plan de gestion / structure de dotation:** Les offrants devraient inclure des détails sur le personnel qui pourrait être affecté aux activités décrites dans l'approche technique, ainsi qu'un plan de gestion clair sous forme narrative pour l'élaboration, l'examen et la soumission des produits livrables, y compris un calendrier des étapes qui indique le calendrier proposé pour l'identification et la sélection des PME, l'offre de services de soutien, le cas échéant, et la clôture financière de toutes les transactions proposées. Les offrants sont autorisés à s'engager dans des accords de partenariat si cela peut aider à fournir la meilleure valeur à l'USAID, indépendamment du fait que les organisations appartiennent ou non au réseau INVEST de l'USAID. Si un accord de partenariat est proposé, veuillez décrire la nature de l'accord, la valeur technique spécifique apportée par chaque membre de l'équipe et les contrôles de gestion appropriés pour assurer une prestation réussie. Les

entreprises peuvent envisager de s'associer à d'autres entreprises qui apportent des compétences et une expérience complémentaires.

En plus de ce qui précède, veuillez inclure ce qui suit. Ces entrées ne seront pas prises en compte dans la limite de 10 diapositives et le format peut être PDF ou Word:

- Un (1) à deux (2) exemples de rendement antérieur pertinents à cette activité (limité à deux (2) pages par exemple). Les exemples doivent être dans les cinq (5) dernières années.
- CV(s) de toute personne proposée dans le plan de dotation du personnel pour mener cette activité (limité à deux (2) pages par personne)

REMARQUE: Ces entrées (exemples de performances passées et CV) ne seront pas prises en compte dans la limite de 10 diapositives et le format peut être PDF ou Word. La page de couverture sera considérée comme une page sans compte, et les offrants devront en inclure une et y inscrire les noms de toutes les entreprises/personnes participant à l'offre. Aucune annexe ou documentation supplémentaire n'est demandée pour le moment. **Pour la soumission de la partie 1 – Proposition technique, veuillez soumettre un seul PDF combiné comprenant la page de garde, la proposition technique, les exemples de performances passées et les CV.**

Partie 2: Proposition de prix

Le type de contrat pour les contrats présumés sera un prix fixe, attribué par DAI Global, LLC. Veuillez inclure le prix fixe total que vous proposez ainsi que les détails pour le prix des produits livrables spécifiques. Les offrants doivent également inclure une ventilation des coûts des taux horaires pour le personnel proposé, s'il y a lieu, avec une majoration jusqu'au prix total proposé, ou inclure une documentation/justification du caractère raisonnable du prix. La ventilation des coûts incluse sera utilisée pour déterminer le caractère raisonnable des prix. Les offrants peuvent utiliser le modèle de coût/budget ci-joint à titre indicatif, mais ne sont pas tenus de l'utiliser, à condition que la proposition de coût saisisse les éléments nécessaires (c.-à-d. Tableau des livrables avec une ventilation de la façon dont les totaux des livrables ont été calculés). Veuillez limiter le nombre de fichiers soumis à 10 mégaoctets ou moins.

- III. Évaluation de la proposition:** DAI utilisera la détermination de la meilleure valeur pour l'attribution de la présente demande de propositions. Une détermination de la meilleure valeur signifie que, selon l'estimation de DAI, la ou les offres sélectionnées apporteront à l'USAID le plus grand bénéfice global à l'USAID en réponse aux exigences énoncées dans cette RFP. DAI peut également exclure une offre de la considération si elle détermine qu'un offrant n'est "pas responsable", c'est-à-dire qu'il n'a pas les capacités de gestion et financières requises pour effectuer le travail requis. Les propositions seront évaluées en fonction d'un certain nombre de facteurs, y compris l'approche globale proposée, le rendement antérieur, les qualifications particulières dans les secteurs déterminés et d'autres éléments probants confirmant la capacité du soumissionnaire de respecter ses engagements, y compris les considérations budgétaires et le calendrier. Une préférence particulière sera accordée aux entreprises ayant au moins un an d'expérience de travail avec des PME dans diverses capacités pour soutenir la mobilisation de capitaux ou des investissements antérieurs dans les PME haïtiennes.

- 1. Proposition technique:** La proposition technique sera notée et évaluée séparément de la proposition de prix. Les examinateurs du comité technique évalueront les offrants en fonction des facteurs suivants, conformément à leur proposition technique. La proposition technique sera évaluée en fonction des critères suivants:
- a. Approche technique (40 points):** Les points pour cette section seront attribués en fonction de l'information présentée dans l'approche technique. Des points seront attribués aux entreprises qui décrivent leur approche réfléchie à l'égard de l'énoncé des objectifs (SOO). L'offrant sera noté en fonction de sa présentation d'une approche claire reflétant les exigences de chaque type d'activité (y compris des considérations spécifiques pour les conseillers en transactions et les bailleurs de fonds) décrites dans le SOO et intégrant les compétences de l'offrant. L'approche technique des conseillers en transactions doit clairement démontrer la capacité de l'offrant à identifier et engager les PME et les prêteurs/investisseurs et définir une stratégie pour combler le fossé entre les prêteurs/investisseurs et les PME en Haïti pour conclure des transactions. L'approche technique des bailleurs de fonds doit clairement démontrer la capacité de l'offrant à identifier et engager les PME et sa stratégie pour déployer avec succès des capitaux. L'accent sera également mis sur le projet préliminaire de l'offrant, en tenant compte la manière dont les accords démontrent et justifient le capital cible total proposé par l'offrant et le calendrier.
 - b. Capacité institutionnelle (40 points):** Les points pour cette section seront basés sur les informations présentées dans la section correspondante et tous les exemples de performances passées soumis. L'accent sera mis sur les entreprises qui ont des réseaux pertinents en Haïti et une expérience réussie facilitant l'investissement et/ou le déploiement de capitaux dans les PME haïtiennes. Pour la sélection des conseillers en transactions, la préférence sera donnée aux entreprises et/ou aux consortiums qui ont déjà réussi à fournir en temps opportun des services similaires et/ou une expérience pertinente dans la conception et/ou la réalisation de services de conseil similaires en matière de levée de fonds et de soutien avec succès des demandes de prêt ou de clôture d'opérations d'investissement pour les PME en Haïti ou des environnements similaires, en particulier dans les secteurs prioritaires décrits dans le SOO. Pour la sélection des bailleurs de fonds, la préférence sera donnée aux entreprises et/ou aux consortiums qui ont au moins un an d'expérience dans l'investissement dans des PME haïtiennes et des performances passées en matière d'investissements opportuns et réussis dans des PME en Haïti ou dans d'autres marchés des Caraïbes/en développement, en particulier dans les secteurs prioritaires décrits dans le SOO.
 - c. Plan de gestion/Structure du personnel (20 points):** Les points de cette section seront basés sur les qualifications du personnel proposé, la délimitation claire des rôles et responsabilités de chaque membre du personnel proposé et de chaque entreprise proposée (si les entreprises sont partenaires), et l'efficacité et la clarté démontrées du plan de gestion. Les propositions doivent fournir un plan de gestion clair sous forme narrative pour le développement, l'examen et la soumission de tous les produits livrables associés, y compris un calendrier d'étapes proposé, qui décrit un calendrier pour l'engagement des PME et la conclusion des transactions, ainsi qu'un calendrier préliminaire pour la

soumission des livrables. Si l'offrant soumet une proposition en même temps que les partenaires, la proposition doit décrire la nature de l'arrangement (c.-à-d. la valeur technique ajoutée), la répartition des tâches entre les partenaires et les contrôles de gestion appropriés pour assurer la réussite de la prestation.

2. **Proposition de prix:** Le prix sera évalué séparément de l'approche technique, en tenant dûment compte du réalisme, du caractère raisonnable du prix et de l'admissibilité, conformément aux principes de coûts du gouvernement américain. L'évaluation de cette section dépendra de toutes les informations présentées par l'offrant dans son tableau des produits livrables, son budget avec la ventilation des coûts et toute information pertinente sur les coûts, ainsi que de son alignement sur l'approche technique proposée. Les budgets seront analysés pour déterminer le caractère raisonnable des coûts des prix livrables ainsi que l'augmentation des coûts. En soumettant leur proposition de coût, les offrants doivent garder à l'esprit qu'Haiti INVEST vise un ratio de levier compétitif (paiement au sous-traitant vs montant de capital mobilisé pour les PME) qui s'appuie sur les efforts antérieurs. Sur la base de sa compréhension du marché et des autres activités, Haiti INVEST recommande un ratio de levier d'environ 1:20 - c'est-à-dire: si un soumissionnaire propose la mobilisation de 1 000 000 \$ en capital pour les PME, sa proposition de coût devrait en moyenne autour de 50 000 \$ pour être considérée comme compétitive.

IV. Accord de l'offrant avec les modalités et conditions: Veuillez visiter le site Web d'[INVEST Procurement Forecast](#) pour connaître les conditions générales de la demande de propositions.

Le fait de satisfaire à toutes les exigences de la RFP conformément aux instructions de la présente RFP et de soumettre à DAI les propositions techniques et les propositions de prix constitue une offre et indique que l'offrant accepte les modalités de la présente RFP et de toute pièce ci-jointe. DAI n'est pas tenue d'accepter ou d'évaluer les propositions qui ne sont pas conformes aux instructions de la RFP. De plus, DAI peut rejeter toutes les propositions et ne pas attribuer de contrat de sous-traitance pour cette RFP. DAI se réserve le droit d'attribuer un contrat de sous-traitance sans discussion et/ou négociation ; cependant, DAI se réserve également le droit de mener des discussions et/ou des négociations, ce qui peut nécessiter, entre autres, qu'un ou plusieurs offrants révisent leur proposition (technique et/ou prix). En soumettant une offre, les offrants acceptent de se conformer aux conditions générales d'attribution d'un marché, y compris la conformité aux déclarations et attestations. Les offrants doivent fournir des renseignements complets, exacts et complets en réponse à la présente demande de soumissions. En soumettant une offre, les offrants certifient qu'ils n'ont pas tenté/ne tenteront pas de soudoyer ou de payer les employés de DAI en échange de leur préférence. L'émission de la présente RFP n'oblige aucunement DAI à attribuer un contrat de sous-traitance et ne l'oblige pas non plus à payer les frais engagés par l'offrant pour la préparation et la soumission de la proposition. DAI se réserve le droit d'attribuer un contrat de sous-traitance à un organisme ou d'attribuer plusieurs prix à différents organismes en fonction des résultats de notre évaluation.

Nous vous remercions,

Équipe d'approvisionnement et des partenariats d'INVEST de DAI
INVEST_Procurement@dai.com

**Énoncé des objectifs de RFP INVEST:
USAID/Haïti Mobilisant des capitaux pour les PME haïtiennes**

INTRODUCTION

L'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID) reconnaît qu'à mesure que les défis du développement dans le monde se complexifient, beaucoup ne peuvent être résolus que par des solutions fondées sur le marché. L'équipe d'engagement du secteur privé de l'USAID s'efforce d'étendre la collaboration avec le secteur privé et les approches pionnières qui catalysent les investissements dans les marchés émergents.

De plus en plus, les investisseurs privés et les entreprises recherchent de nouvelles opportunités sur les marchés émergents. Cependant, investir sur ces marchés est complexe et l'USAID a un rôle important dans la mobilisation des investissements dans les zones à fort impact.

Pour encourager ces investissements, nous avons besoin de nouvelles formes de collaboration. En septembre 2017, dans le cadre d'un contrat attribué à DAI, l'USAID a mis en place le mécanisme INVEST pour créer et engager un réseau d'organisations partenaires possédant une expertise précieuse en matière d'investissement et de financement, y compris celles qui n'ont pas beaucoup travaillé avec l'USAID dans le passé.

INVEST permet aux missions, directions et bureaux indépendants de l'USAID d'accéder rapidement à l'expertise de niche de ce réseau diversifié d'organisations partenaires. Ces partenaires travaillent aux côtés de l'USAID pour fournir des solutions de financement personnalisées qui répondent aux contraintes d'investissement, mobilisent des capitaux privés supplémentaires et produisent des résultats de développement pour une variété de secteurs et de zones géographiques.

INVEST combine des approches techniques innovantes avec des processus d'approvisionnement et de sous-traitance rationalisés et conviviaux. Ces processus simplifiés uniformisent les règles du jeu, garantissant que l'USAID peut travailler avec la meilleure entreprise pour le poste, quelle que soit la taille de l'entreprise, la localité ou l'expérience antérieure des marchés publics.

L'ORIGINE DE HAITI INVEST

L'USAID/Haïti a lancé l'activité de Buy-in Haiti INVEST à la fin de l'année fiscale 18 pour promouvoir et faciliter les investissements privés dans les petites et moyennes entreprises (PME) haïtiennes. Pour mobiliser des capitaux privés en Haïti, investisseurs et entreprises ont besoin d'une compréhension approfondie de l'environnement des entreprises haïtiennes et des risques sous-jacents. Ils ont également besoin de souplesse et d'ingéniosité pour élaborer des approches alternatives en matière d'investissement qui atténuent le recours aux garanties.

Haiti INVEST a pour objectif de mettre en relation les PME et les bailleurs de fonds (prêteurs et investisseurs) en travaillant directement avec les acteurs qui servent de passerelle entre ces deux groupes. En favorisant et en promouvant le réseau de conseillers, Haiti INVEST vise à augmenter le nombre de PME ayant accès à des conseillers qui explorent activement le marché pour les aider à devenir «prêtes à l'investissement» tout en cherchant activement à identifier et à localiser des prêteurs/investisseurs, ainsi que pour assurer la durabilité des efforts de développement de l'USAID.

Pour atteindre l'objectif ci-dessus, Haiti INVEST a lancé un programme de conseillers en transaction en 2019, afin d'offrir des levées de capitaux et d'autres services de conseil aux PME en Haïti. À la suite de cette étape pilote, Haiti INVEST a sélectionné en 2020 des partenaires supplémentaires pour offrir des services de financement à d'autres PME haïtiennes à la recherche de capitaux, complétant ainsi le travail effectué par sa liste existante de conseillers en transactions. De plus, INVEST s'est également associé à un gestionnaire d'actifs pour concevoir un véhicule d'investissement permettant de mettre en commun les capitaux de la diaspora haïtienne et d'autres investisseurs à investir dans des PME haïtiennes.

INVEST a publié une demande de manifestation d'intérêt (MDI) pour identifier des partenaires potentiels et des approches innovantes qui tirent parti des ressources de l'USAID pour catalyser davantage d'investissements pour les PME haïtiennes. Plus précisément, Haiti INVEST souhaite promouvoir trois approches:

1. Partenariat avec des cabinets de conseil pour apporter un soutien direct aux PME haïtiennes à la recherche de capitaux afin de les préparer à investir et de garantir un financement ; et
2. Partenariat avec des bailleurs de fonds (par ex. banques, gestionnaires de fonds, investisseurs d'impact, etc.) qui sont intéressés ou qui actuellement sont en train d'investir dans les PME haïtiennes
3. Partenariat avec des courtiers en investissement qui identifient des investisseurs qui peuvent financer des entreprises déjà engagées avec les conseillers en transactions existants d'Haiti INVEST et/ou d'autres partenaires.

OBJECTIFS ET ACTIVITÉS

À travers cette Demande de propositions (RFP), INVEST vise à identifier des partenaires potentiels et des approches innovantes qui tirent parti des ressources de l'USAID pour mettre en mouvement des capitaux pour les PME haïtiennes. Haiti INVEST définit les PME haïtiennes comme des entreprises officiellement enregistrées qui: 1) sont en activité depuis au moins deux ans, 2) ont au moins 5 employés, 3) et ont des besoins de financement et d'investissement compris entre 100 000 \$ et 5 000 000 \$. Les bénéficiaires seront des entreprises à fort potentiel, avec une exposition significative en Haïti, mesurée en termes de revenus et d'employés en Haïti, dotée de la vision, des antécédents et de la capacité d'utiliser le soutien pour réaliser la croissance de l'entreprise grâce à un capital, une stratégie et des opérations améliorées.

Les sous-traitants ne doivent pas s'engager avec des PME dans lesquelles un conflit d'intérêts personnel ou organisationnel existe, dans la mesure du possible, ou doivent autrement le divulguer à Haiti INVEST. En outre, pour être considérées comme éligibles, les PME ne doivent appartenir à aucune des catégories suivantes: 1) les entreprises engagées ou contrôlées par des personnes exerçant des activités douteuses, 2) les entreprises détenues ou contrôlées par des personnes du gouvernement, 3) les entreprises dans lesquelles les investisseurs ou leur famille immédiate ont un intérêt, et 4) les entreprises dans des secteurs non jugés additifs à l'économie globale par Haiti INVEST.

Haiti INVEST recherche des partenaires pour soutenir les transactions à fort potentiel et continuer à construire la base de preuves pour mobiliser des capitaux privés pour atteindre les objectifs de développement de l'USAID/Haïti. Les PME bénéficiaires seront des entreprises à fort potentiel, avec une exposition significative en Haïti, mesurée en termes de revenus et d'employés en Haïti, dotée de la vision, des antécédents et de la capacité d'utiliser le soutien pour réaliser la croissance de l'entreprise grâce à un capital, une stratégie et des opérations améliorées.

Afin de soutenir les PME à fort potentiel, Haiti INVEST est ouvert à envisager un certain nombre d'approches prometteuses différentes, notamment:

- Interventions multidimensionnelles pour aider les entreprises à sécuriser leurs capitaux. Les interventions comprennent principalement, par exemple, aider les PME à identifier les sources de capital appropriées pour leurs entreprises, préparer un dossier d'évaluation financière, une demande de prêt et des pièces justificatives, un plan d'affaires, une évaluation du marché, un modèle financier, des présentations et une aide à l'examen des feuilles de conditions et des lettres de l'intention, le cas échéant.
- Partenariats avec des bailleurs de fonds qui sont intéressés ou actuellement en train de réaliser des investissements dans les PME haïtiennes, mais qui ont éprouvé des difficultés à finaliser les investissements, à utiliser des outils et des ressources pour atténuer les risques des transactions et rendre des conditions plus attractives pour les investisseurs et/ou les PME. Grâce à ces partenariats, INVEST fournirait des ressources qui pourraient être utilisées par les fournisseurs de services financiers pour compenser les dépenses supplémentaires liées à l'environnement d'investissement globalement difficile.

Dans la mesure où INVEST accepte les propositions de différents types d'offrants et de concepts, les sections suivantes présentent les types de tâches et de livrables attendus de différents types d'initiateurs – conseillers en transactions et bailleurs de fonds. Les offrants devraient s'assurer que leurs propositions répondent aux exigences propres au type d'entreprise approprié.

Les **conseillers en transactions** retenus devront effectuer les tâches illustratives suivantes:

Tâche 1: Engagement des PME et développement du champ d'application

Orientation et priorisation des transactions: Le sous-traitant s'alignera sur Haiti INVEST sur le plan de travail, le calendrier et les exigences en matière de rapports, y compris une réunion de lancement convoquée avec la plateforme Haiti INVEST, y compris l'USAID Haïti. Le sous-traitant sera chargé de finaliser une liste de PME à engager. La sélection doit être faite sur la base de l'objectif d'INVEST de soutenir les PME haïtiennes prometteuses pour accéder aux fonds et permettre leur croissance rapide et leur potentiel à obtenir avec succès des fonds.

Consultations et cadrage: Le sous-traitant mènera des consultations avec les entreprises identifiées afin de confirmer leur adéquation et de développer des champs de travail au niveau de l'entreprise. Le sous-traitant travaillera en étroite collaboration avec les équipes de gestion de l'entreprise pour identifier les obstacles spécifiques à l'accès aux fonds et développer des solutions concrètes permettant la mobilisation de capitaux. Ces consultations déboucheront sur l'identification de domaines spécifiques de soutien et, avec l'approbation des parties prenantes de l'activité, le sous-traitant formalisera la portée et l'engagement prévu dans les lettres d'engagement au niveau de l'entreprise. La lettre d'engagement devrait également stipuler que l'accord des PME doit divulguer un minimum d'informations à des fins de suivi et d'évaluation, telles que: le nombre d'emplois (existants, garantis et créés), le capital global exact levé, etc. L'engagement avec chaque entreprise variera dans la portée et le calendrier, mais les plans de travail individuels seront élaborés pour chaque mission. Des métriques de performance avec

une traçabilité claire du travail effectué seront également définies pour chaque mission et incluses dans le cadre de chaque plan de travail.

Tâche 2: Soutien aux PME

Interventions des PME: Dès la formalisation, le sous-traitant passera à un engagement direct important. Le sous-traitant utilisera des interventions multidimensionnelles pour aider les entreprises à atteindre l'objectif de mobilisation de capitaux. Les interventions peuvent inclure, par exemple, aider les PME à identifier les sources de capital appropriées pour leurs entreprises, préparer un dossier d'évaluation financière, une demande de prêt et des pièces justificatives, un plan d'affaires, une évaluation du marché, un modèle financier, des présentations et une aide à l'examen des feuilles de conditions et des lettres de l'intention, le cas échéant.

Tâche 3: Clôture des transactions

Clôture de transaction: Le sous-traitant soutiendra la PME tout au long de la clôture de l'investissement et soumettra un rapport final pour chaque transaction conclue, résumant les objectifs de l'activité, les engagements sous-jacents et leur portée, ainsi que les conditions d'investissement, les parties, les mesures et les indicateurs. Les offrants retenus devront fournir une preuve substantielle que l'investissement et/ou le prêt a été exécuté.

Les **bailleurs de fonds** retenus devront effectuer les tâches illustratives suivantes:

Tâche 1: Évaluation et identification des investissements

Orientation et alignement: Le sous-traitant s'alignera sur Haiti INVEST sur le plan de travail, le calendrier et les exigences en matière de rapports, y compris une réunion de lancement convoquée avec la plateforme Haiti INVEST, y compris l'USAID Haïti.

Développement du projet et priorisation des investissements: Le sous-traitant sera chargé d'identifier les PME potentielles à soutenir et de sélectionner les finalistes pour le financement. La sélection doit être faite sur la base de l'objectif d'INVEST consistant à aider les PME haïtiennes prometteuses à accéder au capital et à favoriser la croissance.

Le sous-traitant identifiera les PME bien positionnées pour la croissance et travaillera avec INVEST pour parvenir à un consensus sur une liste de PME les plus prioritaires pour atteindre l'objectif d'investissement du sous-traitant et aller de l'avant dans le développement des engagements des PME. Sur la base des données disponibles, un petit nombre d'entreprises de «priorité secondaire» peuvent être identifiées comme une éventualité.

Tâche 2: Déploiement de l'assistance fournie par Haiti INVEST pour permettre les investissements

Le sous-traitant travaillera avec des PME sélectionnées pour s'aligner sur les conditions d'investissement, le calendrier des transactions et la manière dont les ressources d'INVEST seront déployées. Il réalisera également les activités de pré-investissement convenues visant à compenser les coûts de transaction et à réduire les risques d'investissement futur, telles que les évaluations de marché, les processus d'audit et de diligence raisonnable, etc.

Tâche 3: Déploiement du capital

Clôture des transactions: Le sous-traitant investira des capitaux dans les PME sélectionnées et soumettra un rapport final pour chaque transaction clôturée résumant les dates d'investissement, les termes, conditions, parties, mesures et indicateurs, et un aperçu de la façon dont les ressources d'INVEST ont été utilisées pour réduire les risques d'investissement. Les offrants retenus devront fournir une preuve substantielle que l'investissement et/ou le prêt a été exécuté.

PRODUITS LIVRABLES ET JALONS DE L'ACTIVITÉ

Les livrables illustratifs pour les **conseillers en transactions** peuvent inclure:

1. Lettre d'engagement pour chaque PME sélectionnée: Le sous-traitant soumettra à la revue et à l'acceptation d'Haiti INVEST une lettre d'engagement spécifique pour chaque transaction à soutenir. Elle doit inclure la portée des travaux avec chaque entreprise finaliste, les indicateurs de performance clés et les objectifs (par exemple, le montant et le type de capital à mobiliser, les impacts tels que les emplois renforcés ou à créer, ou autres selon le cas), ainsi que les accords de confidentialité, données de suivi et d'évaluation, communications et autres exigences. Une copie de la lettre d'engagement dûment signée par toutes les parties sera présentée comme preuve que des services sont officiellement lancés pour aider les entreprises à lever des fonds.
2. Paquet de clôture pour chaque transaction: Une fois la transaction clôturée, le sous-traitant préparera un rapport de clôture de la transaction et des lettres de confirmation sécurisées de la part de la PME et, le cas échéant, des investisseurs ou prêteurs, afin de documenter les conditions, les parties, les impacts et le soutien reçu des CF. Le rapport de clôture de la transaction doit également inclure les annexes suivantes:
 - a. Des documents qui peuvent démontrer et justifier le soutien technique que le sous-traitant a fourni à la PME (par exemple, un dossier d'évaluation financière soumis à une entreprise cliente, les demandes de prêt et la documentation à l'appui, et les livrables de la mission comprennent les plans d'affaires, les évaluations de marché, les modèles financiers, les présentations, etc.).
 - b. Une preuve substantielle que l'investissement et/ou le prêt a été exécuté, comme des documents contractuels juridiquement contraignants, des lettres de confirmation de l'investisseur et de la société détenue, des relevés sur papier à en-tête de la banque démontrant le décaissement et d'autres documents officiels supplémentaires démontrant le décaissement des fonds.

Ces produits livrables sont illustratifs, et les offrants peuvent proposer des cadres alternatifs ou des produits livrables supplémentaires qui correspondent à l'approche proposée. INVEST utilisera un modèle «payer pour réussir» et, par conséquent, la majorité des paiements devraient être liés à la conclusion réussie des transactions proposées. INVEST prévoit d'allouer environ 60% de la valeur du contrat de sous-traitance à la clôture de la transaction et encourage les offrants à structurer leurs livrables proposés et les paiements correspondants de manière compétitive dans ces paramètres. INVEST envisagera différentes allocations basées sur le succès, si l'offrant peut justifier le besoin d'une structure alternative.

Les livrables illustratifs pour les **bailleurs de fonds** peuvent inclure:

1. Feuilles de conditions, lettres d'intention ou autres documents similaires: Le sous-traitant fournira des documents qui démontrent son intention et ses plans d'investissement pour chaque PME identifiée, tels que des fiches de modalités, des lettres d'intention ou tout autre document applicable. Les documents doivent décrire comment les ressources d'Haiti INVEST seront utilisées pour compenser les coûts et réduire les risques d'investissement dans la PME cible et permettre la conclusion de la transaction.
2. Paquet de clôture pour chaque transaction: Une fois qu'une transaction est clôturée, le sous-traitant préparera un rapport de clôture de transaction et des lettres de confirmation sécurisées de la PME et, le cas échéant, des investisseurs, pour documenter les termes, conditions, parties et impacts requis de la transaction. Le rapport de clôture de la transaction doit également inclure les annexes suivantes:
 - a. NDA entièrement exécuté ou documentation appropriée avec la PME qui comprend l'autorisation de collecter et de partager des informations avec INVEST sur le S&E, les communications et d'autres exigences.
 - b. Une preuve substantielle que l'investissement et/ou le prêt a été exécuté, comme des documents contractuels juridiquement contraignants, des pactes d'actionnaires, des lettres de confirmation de l'investisseur et de la société détenue, des relevés sur papier à en-tête de la banque démontrant le décaissement et d'autres documents officiels supplémentaires démontrant le décaissement des fonds.
 - c. Un mémo détaillant à quoi les fonds fournis par INVEST ont été utilisés et comment ils ont servi à réduire le risque de l'investissement.
 - d. Le rapport final de clôture de la transaction doit également inclure des données sur les emplois renforcés, créés ou prévus ou d'autres impacts appropriés.

Ces produits livrables sont illustratifs, et les offrants peuvent proposer des cadres alternatifs ou des produits livrables supplémentaires qui correspondent à l'approche proposée. INVEST s'attend à utiliser un modèle « payer pour réussir » et, par conséquent, la majorité des paiements devraient être liés à la conclusion réussie des transactions proposées. INVEST prévoit d'allouer environ 60% de la valeur du contrat de sous-traitance à la clôture de la transaction et encourage les offrants à structurer leurs livrables proposés et les paiements correspondants de manière compétitive dans ces paramètres. INVEST envisagera différentes allocations basées sur le succès, si l'offrant peut justifier le besoin d'une structure alternative.

Jalons d'activité

Les offrants devront soumettre périodiquement à Haiti INVEST la preuve qu'ils ont atteint les jalons définis, pour démontrer les progrès, obtenir les approbations nécessaires et documenter les principales réalisations. Les jalons peuvent inclure, mais sans s'y limiter:

- Pipeline des PME/projets avec une liste des transactions prioritaires
- Projet de lettres d'engagement pour certaines PME, le cas échéant
- Mises à jour sur le soutien apporté aux PME/projets engagés et l'état des transactions
- Mises à jour du pipeline de PME/projets, etc.

Une liste d'étapes et un calendrier de soumission seront discutés avec le sous-traitant et convenus lors du lancement de l'activité.

LE RÔLE DU PROJET INVEST

Haiti INVEST travaillera en étroite collaboration avec le ou les sous-traitants sélectionnés à toutes les étapes de ces travaux. DAI sous-traitera directement le(s) sous-traitant(s) sélectionné(s) et assurera l'examen et la supervision pendant toute la durée de l'activité conformément à l'approche de gestion allégée d'INVEST. L'équipe d'Haiti INVEST gèrera les enregistrements périodiques, les rapports, les résultats attendus avant la présentation et l'approbation du client, et gèrera un cadre permanent de suivi, d'évaluation et d'apprentissage.

- Intégration du sous-traitant: Haiti INVEST fournira au(x) offrant(s) retenu(s) tout le contexte nécessaire et travaillera avec le ou les offrants retenus à l'élaboration du plan de travail
- Mise en œuvre du projet: Le ou les sous-traitants sélectionnés mettront en œuvre le travail tel que prescrit par les plans de travail. Haiti INVEST fournira un soutien à la gestion et assurera des vérifications / rapports périodiques
- Suivi, évaluation et apprentissage continus: Haiti INVEST définira des indicateurs dans la sous-traitance, collectera et examinera les données de suivi et d'évaluation des sous-traitants pour les rapports requis à l'USAID et mènera des évaluations de la qualité des données si nécessaire.

PLAGE DE TEMPS

Les activités décrites ci-dessus devraient se dérouler sur une période de 12 à 13 mois à compter de juin 2021. Toutes les activités doivent être terminées d'ici juillet 2022. Les **conseillers en transactions** devraient proposer des échéanciers, le volume cible total de transactions, le nombre total de transactions et la gamme de transactions qu'ils prendraient en charge. De même, les **bailleurs de fonds** doivent indiquer le volume cible d'investissements, le nombre d'investissements totaux et la gamme d'investissements qu'ils se proposent de réaliser.

Annexe 1: Modèles de pipeline

Les offrants devront inclure une diapositive avec un pipeline préliminaire contenant des exemples illustratifs de PME ou d'investisseurs/bailleurs de fonds qu'ils s'engageraient dans leurs déclarations d'intérêt. Les offrants doivent utiliser l'un des modèles ci-dessous, selon le cas, mais sont libres de l'adapter ou d'inclure des informations supplémentaires, en fonction de l'approche qu'ils proposent.

Modèle pour les conseillers en transactions

| Nom, secteur et activité de la PME | Revenus annuels estimés (USD) | Nombre d'employés | Capital à lever (USD) | Type de fonds | Bailleur potentiel de fonds | But de l'investissement | Type de soutien nécessaire | Calendrier de la transaction |
|---|--|--|--|---------------------------|--|--|---|---|
| Inclure le nom, le secteur et décrire l'activité principale de la PME (par exemple: Agriculture, PME gérant une usine de transformation du café à Port-au-Prince) | Indiquez les revenus annuels de la PME pour l'année précédente en dollars américains (par exemple: 2 000 000 \$) | Énumérez le nombre total de personnes que les PME emploient actuellement (par exemple: 32) | Indiquez le montant total du capital que la PME s'attend à lever en dollars américains (par exemple: 350 000 \$) | Dettes, équité, mezzanine | Nom et type d'institution (par exemple, institution de financement du développement, banque locale, investisseur en actions, etc.) | Détaillez à quoi les fonds seront utilisés (par exemple: agrandir les installations) | Bref aperçu du soutien à fournir par le conseiller en transactions (par exemple: élaborer un plan d'affaires, faciliter la présentation aux investisseurs, préparer la demande de prêt) | Estimation du temps nécessaire pour clôturer la transaction (par exemple: 6 mois) |
| | | | | | | | | |

Modèle pour les bailleurs de fonds

| Nom, secteur et activité de la PME | Revenus annuels estimés (USD) | Nombre d'employés | Capital à investir (USD) | Type de fonds | But de l'investissement | Ce que les fonds d'Haiti INVEST permettraient | Calendrier de la transaction |
|---|--|--|--|---------------------------|--|--|---|
| Inclure le nom, le secteur et décrire l'activité principale de la PME (par exemple: Agriculture, PME gérant une usine de transformation du café à Port-au-Prince) | Indiquez les revenus annuels de la PME pour l'année précédente en dollars américains (par exemple: 2 000 000 \$) | Énumérez le nombre total de personnes que les PME emploient actuellement (par exemple: 32) | Indiquez le montant total du capital qui sera investi dans les PME en dollars américains (par exemple: 350 000 \$) | Dettes, équité, mezzanine | Détaillez à quoi les fonds seront utilisés (par exemple: agrandir les installations) | Bref aperçu de la manière dont les fonds fournis par Haiti INVEST seraient utilisés (par exemple, couvrir les coûts de due diligence, soutien aux bénéficiaires, comme garantie partielle d'un prêt) | Estimation du temps nécessaire pour clôturer la transaction (par exemple: 6 mois) |
| | | | | | | | |

Avertissement: INVEST prend conscience du caractère sensible de ces informations et les traitera donc avec le degré de confidentialité nécessaire. Toute information fournie par les offrants dans leur Mdl, y compris toute information contenue dans le projet, ne sera divulguée qu'à l'équipe de passation des marchés INVEST et aux membres du comité du comité technique et d'évaluation pour la Mdl INVEST-005, à la signature d'un accord de non-divulgaration, et sera être utilisé uniquement aux fins de prendre une décision d'attribution. Vous pouvez trouver plus d'informations dans la [Politique de protection des données d'INVEST](#).

Au cours de l'implémentation, INVEST examinera le pipeline de transactions pour en vérifier la pertinence. Les entreprises éligibles ne doivent appartenir à aucune des catégories suivantes: 1) les entreprises engagées ou contrôlées par des personnes exerçant des activités douteuses, 2) les entreprises détenues ou contrôlées par des personnes du gouvernement, 3) les entreprises dans lesquelles les conseillers en transactions/bailleurs de fonds ou leur famille immédiate ont un intérêt, et 4) les entreprises dans des secteurs non jugés additifs à l'économie globale par Haiti INVEST.