



To: Offerors

Date: March 29, 2019

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

Subject: Request for Proposals (RFP) INVEST-016 Haiti INVEST Agricultural Value Chain Assessment

Due: **1:00PM EDT on Wednesday, April 17, 2019**

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 USAID Haiti Mission.

- I. RFP Process and deadlines:** This solicitation will result in the award of one or multiple Fixed Price subcontracts.
- a. Submission of Questions – Questions must be submitted no later than **1:00 pm EDT on April 8, 2019** via email to INVEST_Procurement@dai.com.
 - b. Submission of Proposals – Proposals must be submitted no later than **1:00 pm EDT on April 17, 2019** via email to INVEST_Procurement@dai.com, copying matthew_farrell@dai.com and talin_baghdadlian@dai.com. The subject line of the email should be your organization name, followed by “Submission under RFP INVEST-016: Haiti Agriculture Value Chain.” 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 ten-slide presentation. Submissions in PowerPoint or in PDF are acceptable, although PDF is preferred along with an accompanying PowerPoint document. Please provide a copy of your cost proposal in Excel format.

Part 1 – Technical Proposal

Please limit your technical proposal to no more than seven (7) slides. The technical proposal is composed of the following three (3) sections:

1. **Technical Approach** – Offerors will detail their approach to fulfilling 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.

2. **Institutional Capacity** - Offerors should provide details about the experience, expertise, or capacity of their firm to recommend the proposed approach and complete the work as described. This should also include past performance information for 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 all associated deliverables, including a milestone schedule. 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. We don't anticipate all firms will have all the relevant experience and expertise needed and value partnerships where appropriate.

In addition to the above, please include the following. These inputs will not be counted as part of the 7-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)
- CV(s) of any individuals proposed in the staffing plan to conduct this activity (limited to two (2) pages per individual)

A cover slide will be considered a non-counting slide, should offerors choose to include one. No additional annexes or documentation are requested now.

Part 2 – Cost Proposal

The contract type for the presumptive task order(s) will be Fixed Price, awarded as a subcontract 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. Offerors can use the attached cost/budget template; 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 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 time frame considerations. Specific preference will be shown for firms with experience conducting assessments in agricultural value chains in Haiti.

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

 - a. Technical Approach (30 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. The offeror will be scored based on its presentation of a clear approach which reflects the requirements of this specific activity but also incorporates the offeror's competencies. The technical approach should clearly demonstrate the offeror's strategy in conducting a rapid mapping of key agricultural value chains, as listed on the Statement of Objectives. The technical approach should also demonstrate the offeror's strategy in assessing the finance needs and opportunities in Haiti, while considering existing USAID investments. In addition to identifying investment opportunities in Haiti, the offeror will be assessed on the strategy proposed to identify potential blended finance approaches that could be deployed by USAID to facilitate transaction completion.
 - b. Institutional Capacity (50 points)** – Points for this section will be based on information presented in the corresponding section and any submitted case studies. Preference will be given to firms and/or consortia that have past performance in timely and successful delivery of similar assessments and/or relevant experience in designing and/or conducting agricultural value chain assessments, with demonstrated experience in blended finance. Emphasis will be placed on firms that have experience conducting similar assessments in Haiti.
 - 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. 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. Cost Proposal:** Cost 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 and supporting cost information, as well as its alignment with the proposed technical approach.
- 3. Offeror's Agreement with 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

The INVEST Project: Mobilizing Private Investment for Development
Statement of Objectives for USAID/Haiti Assessment of Finance Needs and Opportunities
Haiti INVEST Agricultural Value Chain Assessment

I. Introduction

USAID seeks to unlock the potential of private capital to drive inclusive growth. Increasingly, private investors and businesses are looking to emerging markets for better returns and new market opportunities. Specifically, USAID can leverage its resources – grants, technical assistance, guarantees, and convening power – to help raise awareness of investment opportunities, lower transaction costs, and mitigate the risk of investments that generate positive social, economic, and environmental impact.

In support of its efforts to promote blended finance within the agency, the USAID Office of Private Capital and Microenterprise (USAID/PCM) awarded the INVEST contract to DAI in September of 2017. Through INVEST’s flexible buy-in mechanism, USAID Missions and Operating Units are able to access an unprecedented network of firms and individuals that have the range of technical expertise needed to identify opportunities and effectively mobilize private capital toward development priorities. Using a lean approach tailored to high potential opportunities, relevant parts of the network will come together to research, develop, and build specific solutions that align private capital with development needs.

II. Haiti INVEST Platform Activity

USAID/Haiti INVEST launched the Haiti INVEST Platform Buy-in Activity in FY18 to promote and facilitate private investment into Haitian small and medium sized enterprises (SMEs). The activity will target businesses in the agriculture, housing, tourism, manufacturing, and other sectors. Haiti-INVEST’s approach to the financial market can be analyzed through three pillars of the investment community that include a host of actors, all playing a vital role in promoting investment activity.

The first pillar, the “**Investors**”, is made up of private equity funds, financial institutions’ lending or equity divisions, private companies, pooled assets, diaspora funds, credit unions, etc. These groups are directly active in allocating funds to private companies, from equity to debt, in either active management or passive investments. Continued economic growth is dependent on these actors being properly incentivized to invest or lend to enterprises, while meeting their return objectives, and producing a successful track record that encourages future growth.

Some challenges they face that impede the latter are:

- Inability to complete certain deals because they do not meet return thresholds.
- Optimal staffing and retention to properly analyze a smaller market.
- Inability to focus on certain sectors given the resources required and the size of the deals.
- Access to other investor markets that have the capability of growing assets under management.

The second pillar, the “**Intermediaries**”, includes business advisory service providers, transaction advisors, financial institution advisory services, insurance companies, notaries, etc. These actors often bring together the sources of capital and the investment targets. They help analyze deal flow, perform due diligence, and prepare companies for investment.

In performing these functions, however, they face some of the following challenges:

- A culture that tends to downplay the importance and willingness to pay for consulting services.
- Inability to focus on smaller deals due to size and resulting consulting fees.
- A success fee model that limits the ability of new entrants to successfully build a practice over the longer term.

The third pillar, the “**Target Companies**”, include those small and medium-sized enterprises that have a track record and experience operating in Haiti, and are looking to grow.

Challenges for these firms include:

- Inadequate access to capital markets and lack of knowledge of investors in their sector.
- Incomplete documentation and record keeping, that hinders investors from performing proper due diligence.
- Inexperience in preparing “road show” presentations to access investor capital locally and abroad.

Utilizing a pay for performance model, the Haiti INVEST project will design smart and non-distortive incentives by catalyzing investment through pillars 1 and 2. The activity will do this by hiring Haitian and international firms on a pay for performance basis to 1) identify opportunities for investment, 2) ensure they are investor ready, and 3) match them with the available and relevant investors operating in the Haitian context whether that is banks, investment funds, family funds, or private individuals.

III. Statement of Objectives

Haitian business and investment are heavily concentrated in Port-au-Prince and many actors active in the finance and investment space in Haiti are unfamiliar beyond a nominal understanding of the opportunities, players, and realities of the commercial and agriculture sectors outside of the capital. To facilitate entry for investors and intermediaries into the markets and sectors outside of the capital to facilitate investment, the Haiti INVEST Platform aims to complete a rapid value chain finance assessment on the commercial and agriculture sectors.

The rapid mapping of key agricultural value chains should include: Legumes in the Kenskoff area of Port-au-Prince, fruits and rice in the Artibonite, and eggs and milk in the North of Haiti. In addition to assessments of value chain investment opportunities in these zones, opportunities within other high-growth commercial sectors should be identified.

An assessment of the finance needs and opportunities in Haiti should take existing USAID investments into consideration and leverage opportunities and investment already completed by USAID supported projects.

Under this statement of objectives, the selected partner/partners will:

1. Rapidly assess opportunities and constraints for investment in Haiti:

- Based on a combination of desk review, including review of existing value chain assessments in Haiti, key informant interviews, and taking into consideration existing USAID projects’ investment in Haiti, the contractor will identify the key sectors to focus on by region and by timeframe (short term, medium term) based on their attractiveness to investors, investment readiness, infrastructure needs, and overall risk profile of the business/sector.
- The contractor will complete an ecosystem map incorporating the value chains for the targeted sectors.

2. Transaction identification

- Identify specific opportunities or transactions to target, their support needs, and their time frame (short term, medium term). Identify primary stakeholders, including potential sources of financing;
- Describe potential blended/innovative finance approaches that could be deployed by USAID to facilitate transaction completion;
- Identify high-level challenges or risks associated with USAID engagement.

Deliverable and Implementation Timeframe:

Implementation Activity	Milestone	Duration
<i>Assessment of opportunities and constraints for investment in Haiti</i>	<ul style="list-style-type: none">● Overview of investment opportunity landscape● Ecosystem map incorporating value chains for targeted sectors	<i>~3 weeks</i>
<i>Transaction Identification</i>	<ul style="list-style-type: none">● Preliminary list of investment opportunities (Week 3)● Draft report including potential blended/innovative finance approaches to be deployed by USAID (Week 4) with project pause to allow time for revisions/input from USAID	<i>~1 week</i>
<i>Final Report</i>	<ul style="list-style-type: none">● Develop a final report that summarizes the current landscape, provides potential opportunity deals, and addresses risks/challenges	<i>~1 week</i>

Duration and Place of Performance

This engagement is expected to commence in April 2019 and be completed by end May 2019. Work will take place in the US and in Haiti and travel to Haiti will be required to assess context and to present the summary report to the Mission.

Role of INVEST Project

INVEST will work closely with USAID/Haiti and the selected partner(s) during all stages of this work. DAI will subcontract the selected partner(s) directly and provide review and oversight throughout the life of the activity in accordance with INVEST's lean management approach. DAI will administer periodic check-ins, reporting, deliverable review prior to client presentation and approval, and manage an ongoing ME&L framework.

- **Partner Onboarding:** DAI will work closely with USAID/HAITI staff to provide the successful offeror(s) with all necessary context, and work with USAID/HAITI staff and the successful offeror(s) to develop work plan(s)
- **Project Implementation:** The selected partner(s) will implement the work as prescribed by the work plan(s). DAI will provide management support and ensure periodic check-ins/reporting



Pour: Offrants

Date: 29 mars 2019

De: Équipe de l'approvisionnement et des partenariats, projet INVEST; Mis en œuvre par DAI Global LLC

Objet: Demande de propositions (RFP) INVEST-016 Haiti INVEST Évaluation de la chaîne de valeur agricole

Du: **13 h HAE le mercredi 17 avril 2019**

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 de la mission de l'USAID en Haïti.

- I. Processus de demande de propositions et échéances:** La présente demande de propositions se traduira par l'attribution d'un ou de plusieurs contrats de sous-traitance à prix fixe.
- a. Soumission des questions: Les questions doivent être soumises au plus tard à **13 h HAE le 8 avril 2019** par courriel à INVEST_Procurement@dai.com.
 - b. Soumission des propositions: Les propositions doivent être soumises au plus tard à **13 h HAE le mercredi 17 avril 2019** par courriel à INVEST_Procurement@dai.com, en copiant matthew_farrell@dai.com et talib_baghdadlian@dai.com. L'objet de l'e-mail doit être le nom de votre organisation, suivi de «Soumission en vertu de RFP INVEST-016: La chaîne de valeur agricole en Haïti.» Veuillez certifier dans votre e-mail de soumission une période de validité de 60 jours pour le ou les 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 forme de présentation en dix diapositives. Les soumissions en PowerPoint ou en PDF sont acceptables, bien que le format PDF soit préférable, accompagné d'un document PowerPoint. Veuillez fournir une copie de votre proposition de coût en format Excel.

Partie 1: Proposition technique

Veillez limiter votre proposition technique à un maximum de sept (7) 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.
2. **Capacité institutionnelle:** Les offrants doivent fournir des détails sur l'expérience, l'expertise ou la capacité de leur entreprise à recommander l'approche proposée et à effectuer le travail tel que décrit. Cela devrait également inclure l'information sur le rendement antérieur dans des contextes semblables.
3. **Plan de gestion/Structure du personnel:** Les offrants doivent 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 présentation de tous les produits livrables connexes, y compris un calendrier des étapes clés. 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 proposée, 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. Nous ne nous attendons pas à ce que tous les entreprises aient toute l'expérience et l'expertise nécessaires et valorisent les partenariats le cas échéant.

En plus de ce qui précède, veuillez inclure ce qui suit. Ces entrées ne seront pas prises en compte dans la limite de 7 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)
- CV(s) de toute personne proposée dans le plan de dotation du personnel pour mener cette activité (limité à deux (2) pages par personne)

Une diapositive de couverture ne sera pas comptée, si les offrants choisissent d'en inclure une. Aucune annexe ou documentation supplémentaire n'est demandée pour l'instant.

Partie 2 - Proposition de coût

Le type de contrat pour la ou les commandes de tâches présumées sera un contrat à prix fixe, attribué en sous-traitance 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. Les offrants peuvent utiliser le modèle de coûts/budget ci-joint; veuillez limiter le nombre de soumissions 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, l'offre sélectionnée apportera 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. La préférence sera accordée aux entreprises ayant de l'expérience dans la réalisation d'évaluations dans les chaînes de valeur agricoles en Haïti.

1. **Proposition technique:** La proposition technique sera notée et évaluée séparément de la proposition de coût. Les examinateurs du comité technique évalueront les offrants en fonction des facteurs suivants, conformément à leur proposition technique.
 - a. **Approche technique (30 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. L'offrant sera noté sur la base de sa présentation d'une approche claire qui reflète les exigences de cette activité spécifique, mais qui intègre également les compétences de l'offrant. L'approche technique doit clairement démontrer la stratégie de l'offrant consistant à dresser une cartographie rapide des principales chaînes de valeur agricoles, telles qu'énumérées dans l'énoncé des objectifs. L'approche technique devrait également démontrer la stratégie de l'offrant dans l'évaluation des besoins et opportunités de financement en Haïti, tout en tenant compte des investissements existants de l'USAID. En plus d'identifier les opportunités d'investissement en Haïti, l'offrant sera évalué sur la stratégie proposée pour identifier les approches de financement mixte potentielles qui pourraient être déployées par l'USAID pour faciliter l'achèvement de la transaction.
 - b. **Capacité institutionnelle (50 points):** Les points pour cette section seront basés sur les informations présentées dans la section correspondante et sur toute étude de cas soumise. La préférence sera accordée aux entreprises et/ou aux consortiums qui ont déjà réalisé des évaluations similaires et/ou ont une expérience pertinente dans la conception et/ou la réalisation d'évaluations de la chaîne de valeur agricole, avec une expérience confirmée de la finance mixte. L'accent sera mis sur les entreprises qui ont déjà effectué des évaluations similaires en Haïti.
 - 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 l'élaboration, l'examen et la présentation de tous les produits livrables connexes, y compris un calendrier des étapes proposées. 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 coût:** Le coût 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 toute l'information présentée par l'offrant

dans son tableau des produits livrables et de l'information sur les coûts à l'appui, ainsi que de son harmonisation avec l'approche technique proposée.

- 3. Accord de l'offrant avec les modalités et conditions:** 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

Le projet INVEST Mobilisant l'investissement privé pour le développement
Énoncé de l'Évaluation par USAID/Haïti des besoins et des opportunités de financement
Haïti INVEST Évaluation de la chaîne de valeur agricole

I. Introduction

L'USAID cherche à libérer le potentiel du capital privé pour stimuler une croissance inclusive. De plus en plus, les investisseurs privés et les entreprises se tournent vers les marchés émergents pour obtenir de meilleurs rendements et de nouveaux débouchés. Plus précisément, l'USAID peut tirer parti de ses ressources - subventions, assistance technique, garanties et pouvoir de rassemblement - pour aider à mieux faire connaître les possibilités d'investissement, réduire les coûts de transaction et atténuer le risque afin que les investissements aient un impact social, économique et environnemental positif.

Pour soutenir ses efforts de promotion du financement mixte au sein de l'agence, le Bureau de Promotion des Microentreprises et des Entreprises Privées (Office of Private Capital and Microenterprise) de l'USAID (USAID/PCM) a attribué le contrat du projet INVEST à DAI en septembre 2017. Grâce au mécanisme flexible d'acceptation d'INVEST, les missions et les unités opérationnelles de l'USAID ont accès à un réseau sans précédent d'entreprises et d'individus possédant l'expertise technique nécessaire pour identifier les opportunités et mobiliser efficacement les capitaux privés vers les priorités du développement. Grâce à une approche allégée et adaptée aux opportunités à fort potentiel, les parties concernées du réseau se réuniront pour rechercher, développer et construire des solutions spécifiques qui alignent le capital privé sur les besoins de développement.

II. Activité de Haïti INVEST

L'USAID/Haïti INVEST a lancé l'activité de buy-in de la Plateforme 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. L'activité ciblera les entreprises des secteurs de l'agriculture, du logement, du tourisme, de la fabrication et d'autres secteurs. L'approche d'Haïti INVEST à l'égard des marchés financiers peut être analysée à travers trois piliers de la communauté des investisseurs qui comprennent une multitude d'acteurs, tous jouant un rôle vital dans la promotion des activités d'investissement.

Le premier pilier, les “**Investisseurs**”, est constitué de fonds de capital-investissement, de divisions de prêts ou d'actions d'institutions financières, de sociétés privées, d'actifs mis en commun, de fonds de la diaspora, de coopératives de crédit, etc. Ces groupes sont directement actifs dans l'allocation de fonds aux sociétés privées, des actions aux dettes, en gestion active ou en investissements passifs. La poursuite de la croissance économique dépend de la motivation de ces acteurs à investir ou à prêter aux entreprises, tout en atteignant leurs objectifs de rendement et en produisant un bilan positif qui encourage la croissance future.

Certains des défis auxquels ils sont confrontés et qui les empêchent d'y parvenir sont les suivants:

- Incapacité de conclure certaines opérations parce qu'elles n'atteignent pas les seuils de rendement.
- Une dotation et une fidélisation optimales pour analyser correctement un marché plus petit.
- Incapacité de se concentrer sur certains secteurs compte tenu des ressources nécessaires et de l'importance des transactions.
- Accès à d'autres marchés d'investisseurs qui ont la capacité de faire croître les actifs sous gestion.

Le deuxième pilier, les “**intermédiaires**”, regroupe les prestataires de services de conseil aux entreprises, les conseillers en transactions, les services de conseil aux institutions financières, les compagnies d'assurance, les notaires, etc. Ces acteurs rassemblent souvent les sources de capital et les objectifs d'investissement. Ils aident à analyser le flux d'opérations, à effectuer une diligence raisonnable et à préparer les entreprises à l'investissement.

Dans l'exercice de ces fonctions, ils doivent toutefois relever les défis suivants:

- Une culture qui tend à minimiser l'importance et la volonté de payer pour des services de conseil.

- L'incapacité à se concentrer sur les plus petites transactions en raison de leur taille et des frais de consultation en résultant.
- Un modèle d'honoraires de réussite qui limite la capacité des nouveaux venus à développer avec succès une pratique à long terme.

Le troisième pilier, les “**entreprises cibles**”, comprend les petites et moyennes entreprises qui ont des antécédents et une expérience de travail en Haïti et qui souhaitent se développer.

Les défis pour ces entreprises incluent:

- Accès insuffisant aux marchés financiers et méconnaissance des investisseurs de leur secteur.
- Documentation incomplète et tenue de registres empêchant les investisseurs de faire preuve de diligence raisonnable.
- Inexpérience dans la préparation des “tournées de présentation” pour accéder aux capitaux d'investisseurs locaux et étrangers.

En utilisant un modèle de rémunération au rendement, le projet Haiti INVEST concevra des incitations intelligentes et non distorsives en catalysant les investissements au moyen des piliers 1 et 2. Pour ce faire, l'entreprise recrutera des entreprises haïtiennes et internationales sur la base d'une rémunération au rendement afin de 1) recenser les opportunités d'investissement, 2) de s'assurer qu'elles sont prêtes à l'investissement et 3) de les faire correspondre aux investisseurs disponibles et pertinents opérant dans le contexte haïtien qu'il s'agisse de banques, de fonds d'investissement, de fonds familiaux ou de particuliers.

III. Déclaration d'objectifs

Les entreprises et les investissements haïtiens sont fortement concentrés à Port-au-Prince et de nombreux acteurs actifs dans le secteur de la finance et des investissements en Haïti ne sont pas familiers, au-delà d'une compréhension théorique des opportunités, des acteurs et des réalités des secteurs commercial et agricole en dehors de la capitale. Afin de faciliter l'entrée des investisseurs et des intermédiaires sur les marchés et les secteurs extérieurs à la capitale pour faciliter les investissements, la plateforme Haiti INVEST vise à mener à bien une évaluation rapide du financement de la chaîne de valeur des secteurs commercial et agricole.

La cartographie rapide des principales chaînes de valeur agricoles devrait inclure: Légumineuses dans la région de Kenskoff à Port-au-Prince, fruits et riz dans l'Artibonite et œufs et lait dans le nord d'Haïti. Outre les évaluations des opportunités d'investissement dans les chaînes de valeur dans ces zones, il convient d'identifier les opportunités dans d'autres secteurs commerciaux à forte croissance.

Une évaluation des besoins et opportunités de financement en Haïti devrait prendre en compte les investissements existants de l'USAID et exploiter les opportunités et les investissements déjà réalisés par les projets soutenus par l'USAID.

Dans le cadre de cet énoncé d'objectifs, le ou les partenaires sélectionnés:

1. Évaluez rapidement les opportunités et les contraintes d'investissement en Haïti:

- Sur la base d'une combinaison d'études documentaires, notamment d'analyses des chaînes de valeur existantes en Haïti, d'entretiens avec des informateurs clés et de l'investissement des projets de l'USAID en Haïti, le contractant identifiera les secteurs clés sur lesquels se concentrer, par région et par calendrier (court terme, moyen terme) en fonction de leur attrait pour les investisseurs, de leur état d'investissement, de leurs besoins en infrastructure et du profil de risque général de l'entreprise/du secteur.
- Le contractant préparera une carte de l'écosystème intégrant les chaînes de valeur des secteurs ciblés.

2. Identification de la transaction

- Identifier les opportunités ou transactions spécifiques à cibler, leurs besoins d'assistance et leur

calendrier (court terme, moyen terme). Identifier les principales parties prenantes, y compris les sources potentielles de financement;

- Décrire les approches potentielles de financement mixte/innovant que l'USAID pourrait déployer pour faciliter l'achèvement de la transaction;
- Identifier les défis ou les risques de haut niveau associés à l'engagement de l'USAID.

Produit livrable et calendrier de mise en œuvre:

Activité de mise en œuvre	Étape clé	Durée
<i>Évaluation des opportunités et des contraintes pour l'investissement en Haïti</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Vue d'ensemble du paysage des opportunités d'investissement • Carte des écosystèmes incorporant des chaînes de valeur pour les secteurs ciblés 	<i>~3 semaines</i>
<i>Identification de la transaction</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Liste préliminaire des opportunités d'investissement (semaine 3) • Rapport préliminaire incluant les approches de financement combinées/innovantes potentielles à déployer par l'USAID (Semaine 4) avec une pause du projet pour laisser du temps pour les révisions/contributions de l'USAID 	<i>~1 semaine</i>
<i>Rapport final</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Élaborer un rapport final qui résume le paysage actuel, fournit des opportunités d'opportunités potentielles et aborde les risques/défis 	<i>~1 semaine</i>

Durée et lieu d'exécution

Cet engagement devrait commencer en avril 2019 et se terminer d'ici la fin mai 2019. Les travaux se dérouleront aux États-Unis et en Haïti. Des déplacements en Haïti seront nécessaires pour évaluer le contexte et présenter le rapport de synthèse à la mission.

Rôle du projet INVEST

INVEST travaillera en collaboration avec USAID/Haïti et le(s) partenaire(s) sélectionné(s) à toutes les étapes de ce travail. DAI sous-traitera directement le(s) partenaire(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. DAI administrera les vérifications périodiques, les rapports, l'examen des produits livrables avant la présentation et l'approbation du client, et gèrera un cadre continu d'évaluation et d'apprentissage.

- L'intégration du partenaire: DAI travaillera en collaboration avec le personnel de l'USAID/HAÏTI pour fournir au(x) soumissionnaire(s) retenu(s) tout le contexte nécessaire, et travaillera avec le personnel de l'USAID/HAÏTI et le(s) soumissionnaire(s) retenu(s) pour élaborer un ou plusieurs plans de travail.
- Mise en œuvre du projet: Le(s) partenaire(s) sélectionné(s) mettra(ont) en œuvre le travail tel que prescrit par le(s) plan(s) de travail. L'IAD fournira un soutien à la gestion et veillera à ce que des vérifications et des rapports périodiques soient effectués.