



To: Offerors

Date: August 12, 2020

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

Subject: Request for Proposals (RFP) INVEST-056: Haiti INVEST Capital Fundraising Advisory Support to Haitian SMEs

Due: **1:00PM EDT on September 10, 2020**

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. The **combined ceiling of all awarded subcontracts** is expected to be between \$400,000 and \$500,000. Please note that because INVEST anticipates making **multiple awards within the stated ceiling**, Offerors are encouraged to price competitively and should **not** submit a proposal that includes the total combined ceiling amount listed above.
- a. Submission of Questions – Questions must be submitted no later than **1:00 pm EDT on August 19, 2020** via email to INVEST_Procurement@dai.com.
 - b. Submission of Proposals – Proposals must be submitted no later than **1:00 pm EDT on September 10, 2020** via email to INVEST_Procurement@dai.com, copying Katherine_Tilahun@dai.com and Talin_Baghdadlian@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-056: Haiti Capital Fundraising Advisory Support” 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 ten (10) 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 offerors 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. The technical approach should also include a preliminary pipeline using the template provided, identifying SMEs that the offerors proposes to engage, and the total proposed number and value of transactions over a span of up to twelve months that the offeror proposes to support, starting September 2020. The preliminary pipeline should include the following information, to demonstrate and justify the offeror’s proposed target and timeframe: sector and activity, estimated annual revenues, number of employees, amount of capital to be raised, type of capital (equity, debt, mezzanine), potential provider of capital (local bank, equity investor, Development Finance Institution, etc.), purpose of investment, and type of support needed. Offerors should also detail how the current pandemic might affect their approach to carrying out the work, as well as any adaptation and/or mitigation strategies they envision employing in face of COVID-19.
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 deliverables, including a milestone schedule that indicates their proposed timeline for identifying and selecting SMEs, offering support services 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:

- J One (1) to two (2) examples of past performance relevant to this activity (limited to two (2) pages per example)
- J 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 presumptive contract type will be Firm Fixed Price Subcontracts, awarded by DAI Global, LLC. Please include your total proposed fixed price along with details for specific deliverable pricing. Offerors must also include a cost breakdown of the hourly

rates for proposed personnel, any other direct costs, indirect costs, and fees 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 should use the attached cost/budget template; please limit file submissions to 10 megabytes or less.

) **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 target sectors identified by USAID, as detailed in the SOO, and other evidence substantiating the bidder's ability to deliver, including budget and time frame considerations. Specific preference will be shown for firms with at least one year of experience working with SMEs in various capacities, including creating business plans, offering strategic advisory support and raising capital. Additionally, firms that demonstrate adequate resource allocation for closing transactions, including at least one dedicated professional responsible for sourcing business from SMEs and working with investors as well as experience having secured financing from lenders and/or investors in Haiti will be considered favorably.

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 (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. 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 ability to identify and engage SMEs operating in the priority sectors identified in the SOO, including business that have been adversely affected by COVID-19, and lenders/investors and a strategy to bridge the gap between lenders/investors and SMEs in Haiti to close transactions. Emphasis will also be placed on the offeror's preliminary pipeline, taking into account how the proposed SMEs align with USAID/Haiti priority sectors and 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 case studies. 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. Emphasis will be placed on firms that have existing SME, investor and lender networks within those sectors, experience preparing and advising SMEs on mobilizing capital and success at securing loans and/or closing investment transactions.

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. 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, budget with cost breakdowns, and any relevant supporting cost information, as well as its alignment with the proposed technical approach. 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.

III. **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 RFP INVEST-056: USAID/Haiti Capital Fundraising Advisory Support to Haitian SMEs

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 Activity

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.

To achieve the above objective, Haiti INVEST launched a pilot program for transaction advisors last year to offer capital raising and other advisory services to SMEs in Haiti. INVEST is now looking for partners that can offer Capital Fundraising services (Capital Fundraising Advisors or CFs), to offer support for additional Haitian SMEs looking for capital, in order to complement the work being carried out by its existing roster of Transaction Advisors working in Haiti.

III. Haiti INVEST Engagement

Through a pay-for-performance mechanism Haiti INVEST will issue direct incentives (as described below) to Capital Fundraising Advisors so that they can work directly with SMEs to help them raise capital. This transaction-based market-led approach will enable subcontractors to provide solutions that help SMEs achieve full potential. Haiti INVEST pays for the services that CFs provide to SMEs who need growth capital, through incentives that are based on performance. CFs and Haiti INVEST will agree on a streamlined set of deliverables wherein CFs are compensated based on their ability to meet these targets and support SMEs securing capital. Payments will be made against a series of deliverables, issued

under a Fixed Price deliverable contract(s), that demonstrate success in raising capital for SMEs, either through successful loan applications or equity investments.

IV. Vendor Responsibilities, Tasks, and Milestones

In order to select high-potential transactions and continue building the evidence base for mobilizing private capital to achieve USAID/Haiti development objectives, the selected subcontractor(s) will be expected to identify the value it proposes to close in transactions that contribute to Haiti INVEST's goal of supporting additional Haitian SMEs by completing the following illustrative tasks:

Task 1: 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 Transaction Prioritization: The subcontractor will be responsible for identifying potential SMEs to support, and selecting the finalists for engagement. 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. 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. USAID has identified the following sectors as those of priority importance: agriculture, manufacturing, healthcare, energy, and housing. The subcontractor will therefore be expected to source and assist businesses in the aforementioned sectors.

The subcontractor's selection of SMEs should reference the following metrics, among other relevant metrics as agreed upon during activity kickoff:

- Size (equity or loan amount needed)
- Sales volume of business
- Growth targets
- Sector
- Positioning in the sector
- Competition
- Transaction support services required
- Description of your firm's relationship with the business including feedback on whether you are the business's exclusive advisor and length of engagement.
- Description of potential investors
- Description of lenders already engaged in the transaction and why they are appropriate for the transaction
- Description of why your firm believes the transaction has the potential to close despite difficult economic and political environment

The subcontractor will identify SMEs well-positioned for growth and work with USAID Haiti and INVEST platform members to achieve consensus on a list of highest priority SMEs to meet the subcontractor's transaction 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. The actual number will be agreed upon by all parties as part of the prioritization exercise. The transaction

pipeline will be reviewed and the subcontractor may propose transactions to add to the prioritization list, or engagements to suspend, in consultation and agreement with the Haiti INVEST Platform Lead.

COVID-19 Support: The COVID-19 pandemic has adversely affected many businesses, throughout many sectors of the economy, following mandatory closures and social distancing restrictions. Many enterprises will require assistance to overcome the loss in revenues, which is further compounded by the fact that it comes after a year of additional socio-economic turmoil in country. Haiti INVEST is therefore particularly interested in Capital Fundraisers that can identify such businesses and assist them in raising additional capital to counter the adverse effects brought on by COVID-19.

Task 2: SME Engagement and Scope Development

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 3: 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 4: Closing Transactions

Transaction Closeout Report: The subcontractor will submit a final report for each transaction closed 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, such as legally binding contract documents, statements on bank letterhead demonstrating disbursement, letters of confirmation from both investor and investee, and other additional official documentation demonstrating the disbursal of funds.

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 with list of prioritized transactions
-) Draft Letters of engagement for selected SMEs
-) Updates on support provided to engaged SMEs and status of transactions

) Updates to the pipeline of SMEs, etc.

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

V. DELIVERABLES

The Subcontractor will provide the following deliverables:

- 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.

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 80% of subcontract value to transaction close, and encourages offerors to structure their proposed deliverables and corresponding payments competitively within these parameters.

VI. Role of INVEST Project

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)

- J 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
- J 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.

Duration and Place of Performance

This engagement is expected to commence in September 2020 and work will take place in Haiti. Offerors should clearly indicate the target volume of transactions, number of total transactions, and range of transactions that they would support, as well as associated transactions fees. The support should take place over a period of up to twelve (12) months.



- Pour :** Offrants
- Date :** 12 août 2020
- De :** Équipe de l'approvisionnement et des partenariats, projet INVEST; Mis en œuvre par DAI Global LLC
- Objet :** Appel d'offres (RFP) INVEST-056 : Soutien consultatif à la lever de fonds de mobilisation aux PME haïtiennes Haiti INVEST
- Du:** **13h00 EDT le 10 septembre 2020**

Chers offrants :

Vous trouverez ci-joint une appel d'offres (RFP) 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. La **limite combinée de tous les contrats de sous-traitance attribués** devrait se situer entre 400 000 \$ et 500 000 \$. Veuillez noter que, étant donné que INVEST prévoit faire **plusieurs assignations dans la limite indiquée**, nous encourageons les offrants à fixer des prix de manière compétitive; ils **ne** doivent pas soumettre une proposition qui comprend le montant total de la limite combinée indiqué ci-dessus.
- a. Soumission des questions : Les questions doivent être soumises au plus tard à **13h00 EDT le 19 août 2020** par e-mail à INVEST_Procurement@dai.com.
 - b. Soumission des propositions : Les propositions doivent être soumises au plus tard à **13h00 EDT le 10 septembre 2020** par courriel à INVEST_Procurement@dai.com, en copiant Katherine.Tilahun@dai.com et Talin.Baghdadlian@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-056 : Soutien consultatif à la lever de fonds de mobilisation d'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.

Ière Partie: Proposition technique

Veillez 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 offrants envisagent identifier et sélectionner les PME, leur approche pour identifier et engager les bailleurs de fonds, et comment l'engagement mènera à une mobilisation de capital réussie. L'approche technique devrait également inclure un projet préliminaire utilisant le modèle fourni, identifiant les PME que les offrants proposent engager, ainsi que le nombre total proposé et la valeur des transactions sur une période allant jusqu'à douze mois que l'offrant propose de soutenir, à partir de septembre 2020. Le projet préliminaire doit inclure les informations suivantes, pour démontrer et justifier l'objectif et le calendrier proposés par l'offrant : secteur et activité, chiffre d'affaires annuel estimé, nombre d'employés, montant de fonds à mobiliser, type de fonds (fonds propres, dette, mezzanine), fournisseur potentiel de fonds (banque locale, investisseur en actions, institution de financement du développement, etc.), objectif de l'investissement et type de soutien nécessaire. Les offrants devraient également détailler comment la pandémie actuelle pourrait affecter leur approche de la réalisation des travaux, ainsi que toutes les stratégies d'adaptation et / ou d'atténuation qu'ils envisagent d'utiliser face au COVID-19.
2. **Capacité institutionnelle :** Les offrants doivent fournir des détails en ce qui concerne leur expérience, 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 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 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 complémentaire.

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:

- J Un (1) à deux (2) exemples de rendement antérieur pertinents à cette activité (limité à deux (2) pages par exemple)
- J 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.

2^{ème} Partie : Proposition de coût

Le type de contrat présumé sera des contrats de sous-traitance à prix fixe ferme, attribués 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 horaires du personnel proposé, des autres coûts directs, des coûts indirects et des honoraires, le cas échéant, avec l'indication du prix total proposé, ou une documentation/justification du caractère raisonnable du prix. La ventilation des coûts incluse sera utilisée pour déterminer le caractère raisonnable des prix. Les offrants doivent utiliser le modèle de coûts budget ci-joint. Veuillez limiter les soumissions de fichiers à 10 mégaoctets ou moins.

J) **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 ce RFP. DAI peut également exclure une offre de la considération si elle détermine qu'un offrant n'a pas les capacités de gestion et financières requises pour effectuer le travail requis. Les propositions seront évaluées par rapport à un certain nombre de facteurs, y compris l'approche globale proposée, les performances passées, les qualifications spécifiques dans les secteurs cibles identifiés par l'USAID, comme détaillé dans le SOO, et d'autres preuves justifiant la capacité du soumissionnaire à livrer, y compris le budget et le temps en considérations relatives au cadre. La préférence spécifique sera accordée aux entreprises ayant au moins un an d'expérience dans les PME, y compris la création de plans commerciaux, l'offre de conseils stratégiques et la mobilisation de fonds. En outre, les entreprises qui démontrent une allocation de ressources adéquate pour la clôture des transactions, y compris au moins un professionnel dédié chargé de la passation des marchés auprès de PME et travaillant avec des investisseurs, ainsi qu'une expérience ayant obtenu un financement de prêteurs et/ou d'investisseurs en Haïti seront considérées favorablement.

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 (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. 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 capacité de l'offrant à identifier et à impliquer les PME opérant dans les secteurs prioritaires identifiés dans le SOO, y compris les entreprises qui ont été affectées négativement par COVID-19, les prêteurs / investisseurs et une stratégie pour combler le fossé entre les prêteurs / investisseurs et les PME en Haïti pour conclure des transactions. L'accent sera également mis sur le projet préliminaire de l'offrant, en tenant compte de la manière dont les PME proposées s'alignent sur les secteurs prioritaires de l'USAID / Haïti et de 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 sur toute étude de cas soumise. 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. L'accent sera mis sur les entreprises qui ont des réseaux de PME, d'investisseurs et de prêteurs existants dans ces secteurs, l'expérience de la préparation et du conseil des PME sur la mobilisation de fonds et la réussite de l'obtention de prêts et / ou de la conclusion d'opérations d'investissement.
- 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. 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 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. En soumettant leur proposition de coût, les offrants doivent garder à l'esprit qu'Haïti 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 être en moyenne autour de 50 000 \$ pour être prise en considération compétitive.

- III. 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 des objectifs du soutien consultatif de RFP INVEST-056 : l'USAID / Soutien consultatif à la lever de fonds de mobilisation aux PME haïtiennes

I. Introduction

L'USAID souhaite 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 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.

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, 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.

Pour atteindre l'objectif ci-dessus, Haiti INVEST a lancé l'année dernière un programme pilote pour les conseillers en transactions afin d'offrir des levées de capitaux et d'autres services de conseil aux PME en Haïti. INVEST est maintenant à la recherche de partenaires pouvant offrir des services de levée de fonds (Conseillers en financement de mobilisation ou CF), pour offrir un soutien à d'autres PME haïtiennes à la recherche de fonds, afin de compléter le travail effectué par sa liste existante de conseillers en transactions travaillant en Haïti.

III. Engagement d'Haiti INVEST

À travers un mécanisme de rémunération au rendement, Haiti INVEST émettra des incitations directes (comme décrit ci-dessous) aux conseillers en financement de mobilisation afin qu'ils puissent travailler

directement avec les PME pour les aider à mobiliser des capitaux. Cette approche axée sur les transactions et axée sur le marché permettra aux sous-traitants de proposer des solutions permettant aux PME de réaliser leur plein potentiel. Haïti INVEST finance les services fournis par les CF aux PME qui ont besoin de capital de croissance, par le biais d'incitations basées sur les performances. Les CF et Haïti INVEST conviendront d'un ensemble rationalisé de produits livrables dans lesquels les CF sont rémunérés en fonction de leur capacité à atteindre ces objectifs et à aider les PME à obtenir des fonds. Les paiements seront effectués en fonction d'une série de produits livrables, émis dans le cadre d'un ou de contrats de livrables à prix fixe, qui démontrent le succès de la mobilisation de fonds pour les PME, soit par le biais de demandes de prêt réussies ou de prises de participation.

IV. Responsabilités, tâches et jalons du fournisseur

Afin de sélectionner les transactions à fort potentiel et de continuer à constituer la base de données probantes pour mobiliser des fonds privés pour atteindre les objectifs de développement de l'USAID / Haïti, le ou les sous-traitants sélectionnés devront identifier la valeur qu'il propose de conclure dans les transactions qui contribuent à l'objectif d'Haïti INVEST de soutenir d'autres PME haïtiennes en accomplissant les tâches illustratifs suivantes:

Tâche 1: Évaluation et identification

Orientation et alignement: Le sous-traitant s'alignera avec Haïti 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 Haïti INVEST, y compris l'USAID Haïti.

Développement du projet et priorisation des transactions: Le sous-traitant sera chargé d'identifier les PME potentielles à soutenir et de sélectionner les finalistes 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. Haïti 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. L'USAID a identifié les secteurs suivants comme prioritaires : l'agriculture, la fabrication, la santé, l'énergie et le logement. Le sous-traitant devra donc rechercher et assister les entreprises des secteurs susmentionnés.

La sélection des PME par le sous-traitant doit faire référence aux paramètres suivants, parmi d'autres paramètres pertinents convenus lors du lancement de l'activité :

- Taille (équité ou montant du prêt nécessaire)
- Volume des ventes de l'entreprise
- Objectifs de croissance
- Secteur
- Positionnement dans le secteur
- Concurrence
- Services de soutien aux transactions requis
- Description de la relation de votre entreprise avec l'activité, y compris des informations indiquant si vous êtes le conseiller exclusif de l'entreprise et la durée de l'engagement.
- Description des investisseurs potentiels

- Description des prêteurs déjà engagés dans la transaction et pourquoi ils sont appropriés pour la transaction
- Description des raisons pour lesquelles votre société estime que la transaction est susceptible d'être conclue malgré un environnement économique et politique difficile

Le sous-traitant identifiera les PME bien placées pour la croissance et collaborera avec les membres de la plateforme USAID Haïti et INVEST afin de parvenir à un consensus sur une liste de PME hautement prioritaires permettant d'atteindre l'objectif de transaction du sous-traitant et de progresser développement des engagements de PME. Sur la base des données disponibles, un petit nombre d'entreprises de «priorité secondaire» peuvent être identifiées comme une éventualité. Le nombre réel sera convenu par toutes les parties dans le cadre de l'exercice de priorisation. Le processus de transaction sera examiné et le sous-traitant pourra proposer des transactions à ajouter à la liste de priorités, ou des engagements de suspension, en consultation et en accord avec le responsable de la plateforme Haïti INVEST.

Support dans le cadre du COVID-19: La pandémie de COVID-19 a eu des effets négatifs sur de nombreuses entreprises, dans de nombreux secteurs de l'économie, à la suite de fermetures obligatoires et de restrictions de distanciation sociale. De nombreuses entreprises auront besoin d'aide pour surmonter la perte de revenus, qui est encore aggravée par le fait qu'elle survient après un an de troubles socio-économiques supplémentaires dans le pays. Haïti INVEST est donc particulièrement intéressé par les mobilisations de fonds qui peuvent identifier de telles entreprises et les aider à lever des fonds supplémentaires pour contrer les effets néfastes du COVID-19.

Tâche 2: Engagement des PME et développement du champ d'application

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 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 3: 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 4: Clôture des transactions

Rapport de clôture de transaction: Le sous-traitant soumettra un rapport final pour chaque transaction clôturée résumant les objectifs de l'activité, les missions sous-jacentes et leur portée, ainsi qu'un résumé des conditions, parties, paramètres et indicateurs de l'investissement. Les offrants retenus devront fournir une preuve substantielle que l'investissement et / ou le prêt a été exécuté, tels que des documents contractuels juridiquement contraignants, des documents de déclarations de la banque démontrant le décaissement, des lettres de confirmation de l'investisseur et de l'entité investie, et d'autres officiels supplémentaires.

Jalons d'activité

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

-) Projet des PME avec liste des transactions prioritaires
-) Projet de lettres d'engagement pour certaines PME
-) Mises à jour sur le soutien apporté aux PME engagées et l'état des transactions
-) Mises à jour du projet de PME, etc.

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

V. LIVRABLES

Le sous-traitant fournira les produits livrables suivants:

- 1) Lettre d'engagement pour chaque PME sélectionnée: Le sous-traitant soumettra à la revue et à l'acceptation d'Haïti 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 documents de la banque démontrant le décaissement et d'autres documents officiels supplémentaires démontrant le décaissement des fonds.

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 80% 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.

VI. 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.

- J 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
- J Mise en œuvre du projet: Le(s) sous-traitant(s) sélectionné(s) mettra(ont) en œuvre le travail tel que prescrit par le(s) plan(s) de travail. Haiti INVEST fournira un soutien à la gestion et veillera à ce que des vérifications et des rapports périodiques soient effectués.
- J 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.

Durée et lieu d'exécution

Cet engagement devrait commencer en septembre 2020 et les travaux se dérouleront en Haïti. Les offrants devraient indiquer clairement le volume cible de transactions, le nombre total de transactions et la gamme de transactions qu'ils prendraient en charge, ainsi que les frais de transaction connexes. Le soutien devrait avoir lieu sur une période pouvant aller jusqu'à douze (12) mois.