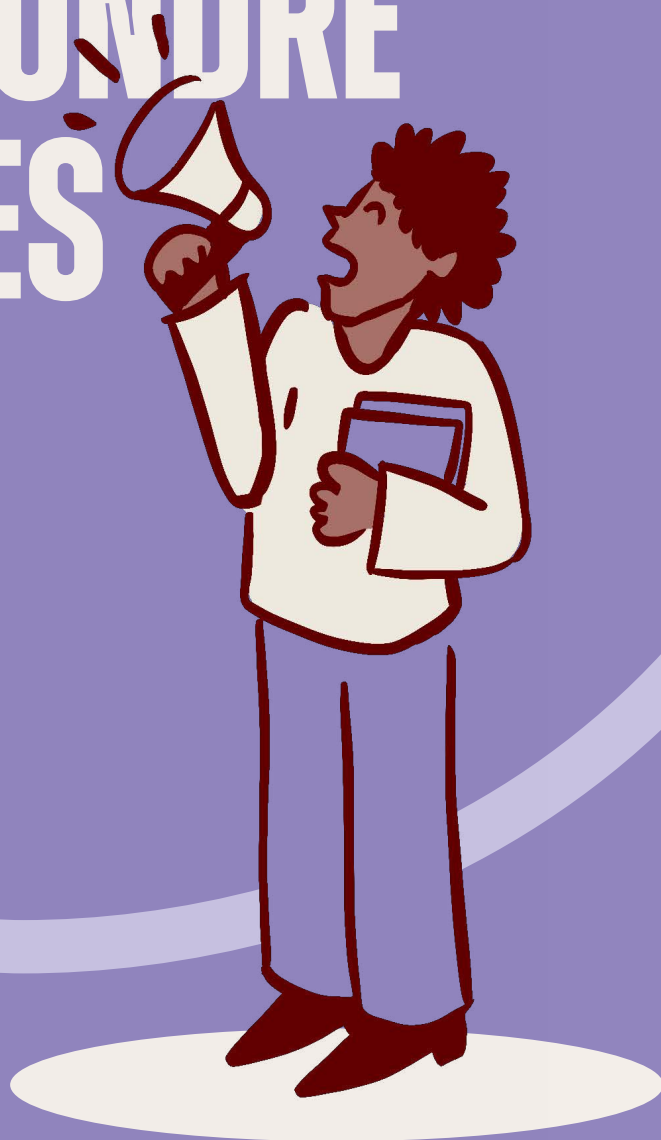


LE PLAIDOYER :

UN GUIDE PRATIQUE POUR RÉPONDRE AUX CRISES



COALITION
PLUS

SOMMAIRE

p.3

CONTEXTE

p.4

01. LA CARTOGRAPHIE DES CIBLES

p.6

02. RECHERCHER LA CIBLE DE PLAIDOYER POUR ÉLABORER UN ARGUMENTAIRE CONVAINCANT

p.7

03. ADAPTER LES ARGUMENTS À LA CIBLE DE PLAIDOYER

p.9

04. CONSTRUIRE LE RELATIONNEL ET PRÉPARER LES ÉCHANGES

p.10

05. IDENTIFIER LES OPPORTUNITÉS DE PLAIDOYER

p.13

LES PIÈGES À ÉVITER

p.14

CONCLUSION

p.14

BIBLIOGRAPHIE

p.15

À PROPOS DE COALITION PLUS

p.15

CONTACTS

CONTEXTE

Historiquement, les associations communautaires ont joué un rôle central dans la riposte au VIH grâce à un appui massif de financements extérieurs, notamment ceux du PEPFAR/USAID, du Fonds mondial de lutte contre le sida, la tuberculose et le paludisme, ainsi que de l'Aide Publique au Développement (APD) européenne. A partir de la fin de la pandémie de Covid-19, ces mécanismes ont fait face à des réductions budgétaires significatives, des restructurations institutionnelles et un recentrage stratégique, marquant une transition vers des modèles d'aide plus conditionnés, plus transactionnels et de plus en plus orientés vers la responsabilité financière des États. Le retour de Donald Trump à la Maison Blanche en janvier 2025 et ses décisions de geler, puis réduire et conditionner l'aide étrangère américaine ont accéléré cette tendance. Enfin cette dynamique s'accompagne de plans de retrait progressifs du Fonds mondial, qui exigent des pays qu'ils anticipent, parfois dix ans à l'avance, la reprise nationale du financement des réponses VIH, alors même que les marges budgétaires nationales demeurent fortement contraintes.

Dans ce contexte, les composantes communautaires de prévention ciblée, réduction des risques, pair-éducation, accompagnement juridique, lutte contre la stigmatisation et la discrimination apparaissent comme les plus exposées au risque de sous-financement, bien qu'elles soient essentielles pour atteindre les populations clés et garantir l'efficacité de la riposte. Parallèlement, l'environnement politique international et national se durcit, avec la montée de discours et de politiques répressives en matière de droits humains et de genre, la réduction de l'espace civique, ainsi que des phénomènes de censure et d'autocensure qui fragilisent la capacité des organisations à défendre des approches fondées sur les droits et les données scientifiques.

Face à ces transformations, le plaidoyer communautaire ne peut plus se limiter à une posture réactive ou exclusivement tournée vers les bailleurs internationaux ; il devient impératif de repositionner

les stratégies de plaidoyer au niveau national, en renforçant la capacité des associations à dialoguer avec un éventail élargi d'acteurs décisionnels, notamment les ministères des Finances, les cabinets ministériels, les parlementaires, les mécanismes de coordination nationale et les institutions de planification budgétaire.

C'est dans cette perspective que le guide pratique plaidoyer a été conçu, comme une réponse stratégique aux défis de 2025, en substituant à une logique de production externe d'outils **une démarche de co-construction d'un guide pratique de plaidoyer national, fondée sur l'analyse des rapports de pouvoir, la cartographie des acteur-rices d'influence, l'identification des opportunités politiques et budgétaires, et la mise en pratique à travers des simulations d'entretiens avec des décideurs.**

Du 15 au 19 décembre 2025, des plaideur-euses de Maurice, du Burundi, du Maroc, du Sénégal et du Bénin se sont réunis à Dakar pour échanger sur les réalités contextuelles et à partir du constat initial, proposer l'orientation et les textes de ce guide.

Ce guide vise à doter les acteur-rices communautaires d'outils immédiatement opérationnels pour anticiper les échéances critiques, notamment celles liées au cycle de subventions du Fonds mondial (GC8), préserver leur accès aux espaces de décision, et consolider leur rôle d'acteurs incontournables de la gouvernance et du financement de la lutte contre le VIH au niveau national.

01. LA CARTOGRAPHIE DES CIBLES

L'identification des acteur-rices de prise de décision est une étape essentielle pour garantir l'efficacité des stratégies et des plans d'action de plaidoyer.

Un plaidoyer efficace repose avant tout sur une compréhension claire de son environnement : qui décide, qui influence les décisions et à quels niveaux.

Afin de renforcer nos actions en faveur d'un financement durable de la lutte contre le VIH/sida, il est nécessaire d'analyser de manière stratégique :

- les acteur-rices avec lesquelles nous collaborons déjà
- ceux-lles avec lesquelles nous n'avons pas encore de liens, alors même qu'ils-elles jouent un rôle déterminant dans les processus de décision, d'orientation des politiques publiques et d'allocation des ressources financières

ÉTAPE 1 : IDENTIFIER ET ANALYSER LES ACTEUR-RICES CLÉS

La première étape consiste à dresser une liste de toutes les institutions et organisations clés impliquées dans la lutte contre le VIH, ainsi que les points focaux ou personnes clés au sein de chaque structure. Pour chaque acteur-riche, il est important d'identifier :

- son rôle et son mandat
- son niveau d'intervention
- son niveau de connaissances et d'intérêt pour la lutte contre le VIH
- son niveau d'influence sur les décisions politiques



Cette analyse permet de constituer un répertoire des acteur-rices de prise de décision, servant de base à toute stratégie de plaidoyer. Ces informations sont souvent disponibles dans des documents officiels ou à travers des prises de positions médiatiques, et en se renseignant auprès des réseaux.

Exemple de répertoire des acteurs

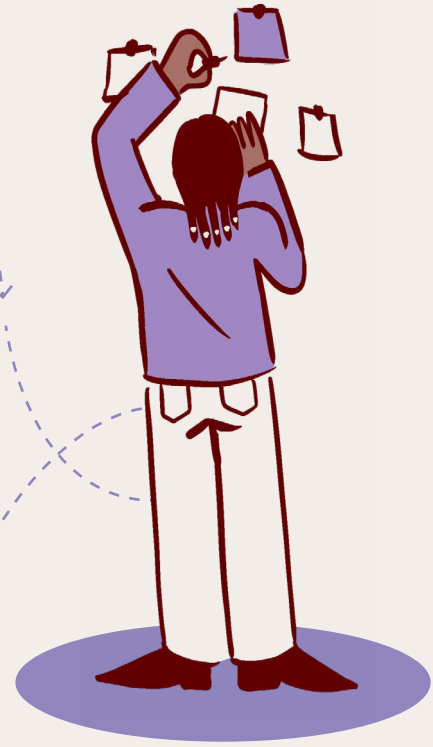
Institution	Personne(s) clés	Rôle de l'Institution	Niveau d'influence sur les décisions (à expliquer)	Niveau d'intérêt pour la lutte contre le VIH (à expliquer)	Liens avec l'association
Ex : ministère de la Santé, direction de l'épidémiologie	Directeur du département	Conception et pilotage des politiques nationales VIH /IST/ Hépatites et supervision des programmes	Très élevé- autorité réglementaire et qui valide les plan et lignes directrices sur le sujet	Élevé- intérêt stratégique pour atteindre les objectifs du plan stratégique national 2030	Participation aux comités techniques et réunions de coordinations sur les actions en communs. Bon rapport avec le directeur
Comité de coordination de la subvention Fonds Mondial (CCM)	À alimenter	Gouvernance des subventions FM VIH/TB et suivi stratégique	À alimenter	Élevé - intérêt lié au suivi de la performance des subventions et à la coordination des acteurs de mise en œuvre	À alimenter

ÉTAPE 2 : CARTOGRAPHIER

LES ACTEUR-RICES

Une fois les acteur-rices identifiés, la matrice "niveau d'influence / niveau d'intérêt" peut être utilisée pour les cartographier. Cet outil visuel permet de mieux comprendre :

- les rapports de pouvoir
- les alliances possibles
- les acteur-rices à mobiliser en priorité
- les acteur-rices nécessitant un travail de sensibilisation ou d'influence à moyen terme



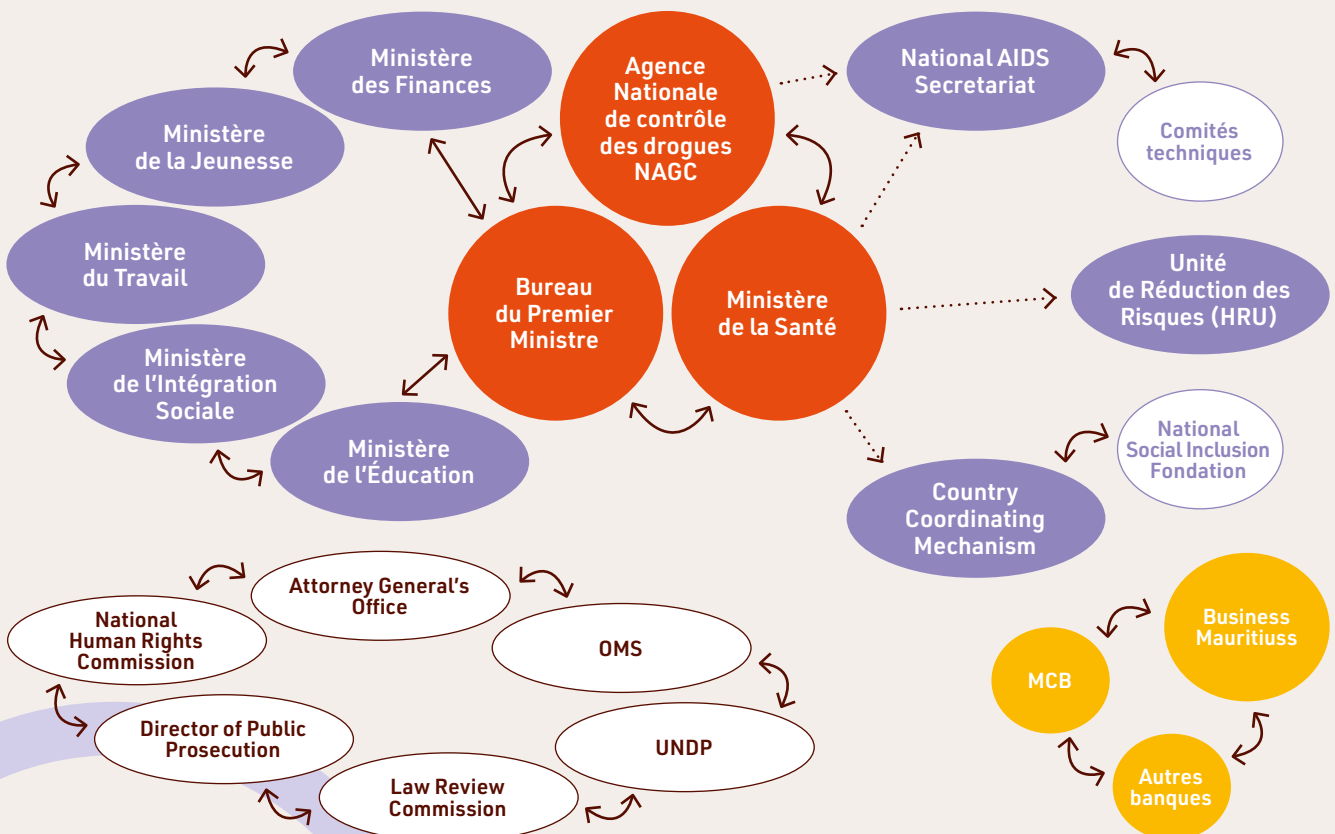
ÉTAPE 3 : CLASSIFIER

LES CIBLES DU PLAIDOYER

Les acteur-rices sont ensuite classifiés selon leur niveau d'influence et leur niveau d'intérêt (très élevé, élevé, moyen ou faible). Cette classification aide à adapter les messages, les stratégies et les actions de plaidoyer à chaque cible.

Dans la plupart des pays, par exemple, la coordination des programmes de santé et de lutte contre le VIH relève principalement du Ministère de la Santé, qui constitue donc un acteur à fort niveau d'influence et d'intérêt, et une cible prioritaire du plaidoyer pour le financement national, lui-même grandement dépendant du ministère du budget et des finances.

Cartographie des acteur-rices d'influence – Maurice



02. RECHERCHER LA CIBLE DE PLAIDOYER POUR ÉLABORER UN ARGUMENTAIRE CONVAINCANT

La cible principale du plaidoyer regroupe les décideur-euses publics aux niveaux local et national : élus politiques, hauts fonctionnaires, cadres administratifs et responsables techniques impliqués, directement ou indirectement, dans l'élaboration et la mise en œuvre des politiques publiques.

Ces acteur-rices évoluent dans des environnements institutionnels complexes, caractérisés par des exigences multiples : obligation de résultats, contraintes budgétaires, redevabilité politique et attentes sociales parfois contradictoires.

Les décideur-euses ne forment pas un groupe homogène et leurs positions sont mouvantes : oscillant entre adhésion de principe, méconnaissance des réalités de terrain et scepticisme quant à

l'efficacité des interventions proposées. Cette diversité impose de renoncer à une approche uniforme et de privilégier une compréhension nuancée des profils, des trajectoires et des systèmes de valeurs qui guident leurs décisions.

Rechercher la cible implique un processus continu de documentation, il faut comprendre ses prises de position publique, son parcours et son domaine d'expertise ainsi que les sujets qu'il ou elle porte en tant que décideur-euse. Cette recherche se fait sur internet, à travers des documents publics, les médias et les documents officiels ou à travers un réseautage stratégique.

SYSTÈMES DE RÉFÉRENCE ET LOGIQUES DE DÉCISION

Les cibles de plaidoyer ont des logiques d'interventions distinctes. Ainsi, un-e élu-e local-e arbitre souvent selon l'intérêt général de son territoire, tout en restant sensible à son image publique et aux conséquences électorales.

Les cadres techniques, en revanche, privilégient le registre industriel, valorisant l'efficacité, la planification et les indicateurs mesurables.

Comprendre ces cadres de référence ne signifie pas les adopter, mais permet d'adapter le discours afin qu'il soit intelligible et crédible auprès de l'interlocuteur-riche, condition essentielle pour exercer une influence durable.

ATTITUDES DOMINANTES : ENTRE MÉCONNAISSANCE ET SCEPTICISME

De nombreux décideur-euses connaissent mal ou de manière biaisée les actions des ONG, ce qui nourrit les idées reçues et les freins à leur engagement. Le plaidoyer doit donc **informer et expliquer**, en montrant clairement la valeur des interventions. Une approche de **partage et de dialogue** est plus efficace qu'une confrontation directe.

LE RECOURS AUX DONNÉES PROBANTES

ET AUX RÉCITS DE TERRAIN

Associer données chiffrées et récits de terrain rend le plaidoyer plus convaincant : les chiffres rassurent sur l'efficacité et les coûts, les témoignages montrent l'impact concret sur les populations. Cette combinaison touche à la fois la raison et la sensibilité des décideur-euses. Cette combinaison de preuves et de récits permet de mobiliser à la fois la rationalité administrative et la sensibilité politique, renforçant ainsi la force persuasive du plaidoyer.

UNE POSTURE RELATIONNELLE

FONDÉE SUR LE RESPECT ET LA CO-CONSTRUCTION

Le plaidoyer gagne à adopter une posture fondée sur le respect mutuel et la recherche de solutions partagées. La cible n'est pas un adversaire à convaincre coûte que coûte, mais un partenaire potentiel avec lequel il est nécessaire de construire une compréhension commune des enjeux. Cette approche, ancrée dans le dialogue et la reconnaissance des contraintes institutionnelles, favorise l'émergence d'alliances durables et l'ancrage des changements recherchés dans le temps des politiques publiques.

03. ADAPTER LES ARGUMENTS À LA CIBLE DE PLAIDOYER

Un plaidoyer réussi repose sur une communication stratégique et une approche adaptée à chaque acteur de prise de décision. Tous les acteur-rices n'ont ni le même pouvoir, ni les mêmes priorités. Élaborer des arguments sur la base de notre connaissance de la cible et de son niveau d'influence nous permet de faire passer le message directement et d'éviter un désengagement sur un sujet qui n'est peut-être pas dans son agenda politique.

Il s'agit de construire des arguments qui résonnent avec les priorités de la cible : maîtrise des coûts et efficacité pour les gestionnaires financiers, cohérence avec les politiques publiques pour les technicien-niennes, bénéfices sociaux et visibilité pour les élus. Un même projet peut ainsi être présenté comme un investissement social rentable, un levier pour atteindre les objectifs stratégiques nationaux ou une réponse concrète aux attentes des populations.

La capacité à décliner un argumentaire de manière contextualisée, sans en trahir le fond, constitue un marqueur de plaidoyer mature et crédible.

ÉTUDE DE CAS : PLAIDOYER POUR LE MAINTIEN ET L'INSTITUTIONNALISATION DU FINANCEMENT DES SERVICES COMMUNAUTAIRES VIH.

Contexte

Dans un pays à revenu intermédiaire X, la subvention du Fonds mondial arrive à mi-parcours, avec une perspective claire de réduction progressive des financements communautaires à l'horizon du prochain cycle. Les services les plus menacés concernent la prévention ciblée, l'accompagnement des populations clés, la réduction des risques et l'appui communautaire à l'observance. Le gouvernement engage une consultation interministérielle dans le cadre de la préparation du budget national, impliquant notamment:

- Le Ministère de la Santé
- Le Ministère des finances/de l'Économie
- Les acteurs techniques et institutionnels

L'objectif de plaidoyer

Obtenir l'inscription d'une ligne budgétaire nationale dédiée au financement des services communautaires VIH, intégrée au système de santé, avec une attention particulière aux populations clés.

Les cibles prioritaires

- Ministre / Secrétariat général du Ministère de la Santé
- Direction du budget / cabinet du Ministère des finances

DÉCLINAISON DES ARGUMENTAIRES SELON LA CIBLE

Plaidoyer auprès du Ministère de la santé (logique technique et sanitaire)

Argumentaire :

“ Les services communautaires ne sont pas des actions périphériques, mais un maillon essentiel de la cascade de soins VIH. Ils permettent de toucher des populations que le système de santé classique n'atteint pas, d'améliorer l'adhésion au traitement et de réduire les abandons de soins.

Éléments mobilisés:

- Données montrant une meilleure observance grâce à l'accompagnement communautaire
- Réduction des échecs thérapeutiques et des coûts liés aux hospitalisations
- Complémentarité avec les structures publiques

Message clé:

Renforcer les services communautaires, c'est renforcer l'efficacité globale du système de santé.

Plaidoyer auprès du Ministère des Finances / de l'économie

Argumentaire :

“ Soutenir financièrement les services communautaires aujourd'hui permet à l'état de limiter des dépenses beaucoup plus lourdes demain.

Éléments mobilisés:

- Coût comparé prévention vs prise en charge tardive
- Risque budgétaire à moyen terme en cas de retrait brutal des bailleurs
- Nécessité d'anticiper la transition financière plutôt que de la subir

Message clé:

Investir dans les services communautaires aujourd'hui, c'est maîtriser les dépenses publiques de demain : une stratégie de gestion prévoyante qui protège à la fois la santé des populations et l'équilibre budgétaire de l'État.

04. CONSTRUIRE LE RELATIONNEL ET PRÉPARER LES ÉCHANGES

CONSTRUIRE LE RELATIONNEL

La construction du relationnel se fait dans le temps. Elle ne s'improvise pas, elle se construit, se consolide, se cultive et s'entretient dans la durée. Cette phase, souvent sous-estimée, permet de positionner les acteur-rices du plaidoyer comme des partenaires crédibles et constructifs sur lesquels la cible sait pouvoir compter plutôt que comme de simples porteur-euses de revendications.

La construction du relationnel doit être pensée comme un processus lent, progressif et souvent exigeant. Avant toute action formelle, le-la plaideur-euse doit privilégier des interactions préalables visant à instaurer un climat de confiance. Cela peut passer par des échanges informels (autour d'une tasse de café partagé), le partage d'informations pertinentes, la participation à des cadres techniques existants ou la reconnaissance explicite du rôle et des efforts de la cible, sans pour autant en faire trop, pour à terme nouer une relation de confiance.



PRÉPARER LES ÉCHANGES

La préparation des interactions est une étape indispensable pour renforcer notre crédibilité et de nouer (ou consolider) une relation avec une cible de plaidoyer. Dans toutes nos interactions, 3 principes doivent toujours nous guider : **la patience, la spontanéité et la cohérence.** La préparation nous permet de réunir ces conditions pour avoir des échanges utiles et positifs avec les interlocuteur-trices institutionnel-elle. En préparant une rencontre ou des échanges, nous pouvons nous assurer d'avoir une bonne maîtrise du sujet, du temps et de la prise de parole pour rester cohérent tout en démontrant un niveau de flexibilité par rapport aux contraintes de notre cible.

05. IDENTIFIER LES OPPORTUNITÉS DE PLAIDOYER

L'identification des opportunités de plaidoyer constitue une étape déterminante pour passer d'un plaidoyer réactif à une stratégie proactive et structurée. Trop souvent, les organisations communautaires interviennent dans l'urgence, en réponse à une crise, à une annonce politique ou à une coupe budgétaire déjà actée.

Or, un plaidoyer efficace repose sur la capacité à anticiper les dynamiques politiques, budgétaires et sociales, afin de se positionner au bon moment et auprès des bons acteurs.

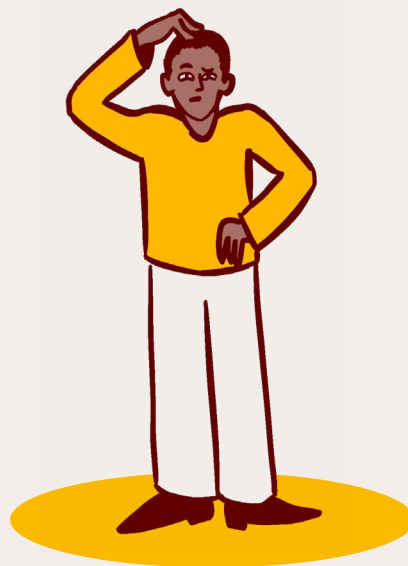
Une opportunité de plaidoyer ne se limite pas à un événement isolé ; elle correspond à une fenêtre temporelle durant laquelle un enjeu peut être mis à l'agenda politique, médiatique ou institutionnel, et où une action ciblée peut influencer une décision en cours ou à venir. Identifier ces fenêtres suppose d'élargir l'analyse au-delà du seul secteur de la santé et de comprendre les logiques systémiques qui façonnent les décisions publiques.

COMPRENDRE LES CYCLES QUI STRUCTURENT LES OPPORTUNITÉS

Les opportunités de plaidoyer émergent à l'intersection de plusieurs cycles qu'il est essentiel de surveiller de manière continue :

- **les cycles politiques**, tels que les élections, les remaniements ministériels, les changements de leadership administratif ou les annonces de priorités gouvernementales, qui redéfinissent les rapports de pouvoir et les marges de manœuvre
- **les cycles budgétaires et économiques**, notamment les périodes de préparation, d'arbitrage et de vote des budgets, les discussions avec les bailleurs ou les réformes de la fiscalité et de la dette, qui influencent directement les allocations de ressources
- **les cycles de politiques publiques**, incluant les révisions de lois, les consultations nationales, l'élaboration ou l'évaluation de stratégies nationales (VIH, santé, protection sociale, jeunesse, droits humains)
- **les cycles médiatiques et sociétaux**, marqués par l'émergence de débats publics, de crises sociales ou de thématiques fortement médiatisées, qui peuvent servir de leviers pour repositionner les enjeux VIH dans des discussions plus larges

Comprendre ces cycles permet d'anticiper les moments où les décideurs sont plus réceptifs aux arguments, soit parce qu'ils doivent rendre des comptes, soit parce qu'ils recherchent des solutions visibles, faisables et politiquement acceptables.



REPÉRER LES SIGNAUX FAIBLES

ET LES TRANSFORMER EN LEVIERS

L'identification des opportunités repose sur une capacité d'observation fine et continue. Il s'agit de repérer des signaux faibles, parfois invisibles dans les systèmes institutionnels qui annoncent des évolutions majeures : tensions budgétaires, changements de priorités, résistances communautaires, ou dégradation de l'accès aux services.

Les données issues des organisations communautaires jouent ici un rôle central. Le suivi-évaluation des programmes, les mécanismes de monitoring communautaire, les retours des bénéficiaires et les analyses de terrain permettent de mettre en lumière des réalités concrètes : ruptures d'approvisionnement, recrudescence de violences, baisse de fréquentation des services ou dégradation de la qualité des soins. Ces informations, lorsqu'elles sont analysées régulièrement, deviennent des alertes stratégiques qui peuvent être mobilisées pour interpeller les décideurs avant que les décisions ne soient figées.



ARTICULER VICTOIRES RAPIDES

ET GAINS STRUCTURELS

Toutes les opportunités n'ont pas la même portée ni le même horizon temporel. Il est essentiel de distinguer :

- **les victoires rapides**, qui visent des résultats immédiats (mobilisation médiatique, tribune, question parlementaire, prise de parole lors d'une journée thématique) et permettent de gagner en visibilité ou de repositionner un enjeu
- **les gains à long terme**, qui cherchent à influencer des cadres structurels plus durables (réformes législatives, intégration dans les plans nationaux, engagements financiers pérennes)

Un plaidoyer stratégique combine ces deux dimensions. Les victoires rapides renforcent la crédibilité et la visibilité des organisations, tandis que les gains de long terme assurent un impact durable sur les politiques publiques. La capacité à naviguer entre ces deux niveaux permet de maintenir une trajectoire cohérente et alignée avec les objectifs fondamentaux du plaidoyer communautaire.

SE PRÉPARER POUR SAISIR LES OPPORTUNITÉS

Identifier une opportunité n'a de sens que si l'organisation est prête à agir. Cela implique d'avoir en amont :

- des messages clairs et adaptés aux différentes cibles
- des données actualisées et crédibles
- des récits et témoignages issus des communautés
- des alliances actives avec d'autres acteurs de la société civile, des médias et des alliés institutionnels

Cette préparation transforme une fenêtre d'opportunité en levier de changement réel.

Un plaidoyer efficace repose ainsi sur une posture proactive : anticiper, se positionner et intervenir au moment opportun, en s'appuyant sur les savoirs communautaires pour influencer les décisions avant qu'elles ne soient prises.



LES PIÈGES À ÉVITER

LE POSITIONNEMENT

DES PLAIDEURS.EUSES

Les plaideur.euses se retrouvent souvent à gérer un environnement politique complexe tout en essayant de garder le cap sur l'objectif de plaidoyer. Il est nécessaire de s'assurer que dans les actions et les échanges, nous gardons une certaine neutralité dans notre positionnement. Cela permet de péren-

niser la capacité d'action même durant les retournements politiques importants. Une position de neutralité ne veut pas dire éviter de prendre la parole sur un sujet. Il s'agit plutôt d'éviter de prendre parti sur les sujets qui ne relèvent que du jeu et de la concurrence politique.

L'INSTRUMENTALISATION

DE NOS CAUSES

En élaborant une stratégie de plaidoyer sur un sujet, il est important d'évaluer les risques d'instrumentalisation par des acteur.rices opposés ou même par les cibles de plaidoyer. Le rôle du plaidoyer n'est pas seulement d'inscrire à l'agenda politique un sujet mais de s'assurer que l'objectif central reste au cœur des débats. Une campagne peu réfléchie ou une communication faite en urgence peuvent avoir un résultat opposé - causant une polémique

ou incitant une contre-campagne par des groupes opposés, surtout lorsqu'il s'agit de sujets controversés dans certains contextes dans lesquels nous opérons. En effectuant une analyse des risques et en élaborant un plan de mitigation ou en désignant des lignes rouges sur lesquelles nous ne pouvons pas compromettre, nous avons une meilleure idée de quelles actions mettre en place à quel moment.

LA COMPLEXITÉ DANS LA PRISE

DE DÉCISION

Une erreur à éviter dans la réflexion autour d'une stratégie de plaidoyer est de sous-estimer la complexité du processus décisionnel. Les décisions sont rarement prises en un instant par une personne. Les politiques publiques sont souvent décidées en plusieurs temps, par plusieurs acteur.rices qui interviennent à différents niveaux. La prise de décision est aussi un processus qui doit impliquer

les acteur.rices d'implémentation. Si les personnes qui doivent mettre en œuvre la politique ne sont pas sur la même page, le changement de politique peut s'arrêter à un décret sans une réelle implémentation sur le terrain. Un plaidoyer efficace implique des actions ciblées vers des acteur.rices techniques, politiques et opérationnels pour aboutir à une prise de décision collective.

CONCLUSION

Au cœur de cette dynamique, les communautés ne doivent plus être considérées uniquement comme des bénéficiaires des politiques publiques, mais comme des acteurs stratégiques, porteurs-euses d'expertise, de données et de solutions adaptées aux réalités du terrain. Notre implication renforce non seulement la pertinence des interventions, mais aussi leur acceptabilité et leur impact auprès des populations les plus exposées.

L'expérience montre que les approches de plaidoyer les plus efficaces sont celles qui combinent analyse stratégique, données probantes et récits issus des vécus communautaires. Cette articulation permet de dialoguer avec les décideur-euses dans un langage à la fois technique et humain, capable d'influencer durablement les orientations politiques et budgétaires.

Cela a été le cas en Côte d'Ivoire où l'engagement communautaire nous a permis de porter un plaidoyer réfléchi, ayant abouti à la réforme de la politique des drogues à travers une nouvelle loi plus humaine et efficace, le 13 juin 2022.

Dans cette perspective, le présent guide constitue un outil essentiel pour nous accompagner dans la structuration de nos actions, le renforcement de nos capacités d'influence ainsi que notre repositionnement dans des espaces décisionnels de plus en plus complexes et compétitifs.

Investir dans le leadership communautaire, renforcer les alliances et promouvoir une approche collaborative avec les institutions publiques sont des conditions indispensables pour construire des réponses durables, inclusives et fondées sur les droits.

Samuel N'Guessan
du Groupe de Plaidoyer Phoenix

BIBLIOGRAPHIE

DA SILVA, Andrea Ferreira, Anderle, Rodrigo Volmir Rezende, Sibils Gonzalo Barreix, et al. « Impact of two decades of humanitarian and development assistance and the projected mortality consequences of current defunding to 2030: retrospective evaluation and forecasting analysis », *The Lancet Global Health*. février 2026. p. S2214109X26000082.

« Guide pratique de la planification stratégique du plaidoyer | NCD Alliance ».

« Guide : construire une stratégie plaidoyer », Blog *Centre de Ressources - Sidaction*. 2021.

En ligne : <https://centrederessources.sidaction.org/guide-construire-une-strategie-plaidoyer/>

Xie, Siwei, Sijin Du, Yuxin Huang, et al. « Evolution and effectiveness of bilateral and multilateral development assistance for health: a mixed-methods review of trends and strategic shifts (1990–2022) », *BMJ Global Health*. janvier 2025, vol.10 no 1. p. e017818.

« Gel des financements américains : un an après, la riposte au VIH sous pression – Enquête ». *Coalition PLUS*,

En ligne : <https://www.coalitionplus.org/enquete-unanapres/>

Impact of US funding cuts on the global HIV response | UNAIDS.

En ligne : <https://www.unaids.org/en/impact-US-funding-cuts>

À PROPOS DE COALITION PLUS

Créée en 2008, Coalition PLUS est un réseau d'associations qui se mobilisent pour la santé et les droits des populations vulnérables au VIH et aux hépatites sur tous les continents.

Notre vocation est d'être un maillon solide, efficace et durable de la riposte au VIH et aux hépatites, construit avec les communautés, dans un monde marqué par les crises et la régression des droits.

Pour cela, nous entendons :

- Impacter la santé globale des populations vulnérables et affectées par le VIH à travers le monde
- Influencer les politiques publiques nationales, régionales et internationales
- Renforcer la gouvernance horizontale et inclusive de Coalition PLUS

15

organisations membres

issues de 15 pays

115

associations
partenaires

54

pays
dans le monde

6

bureaux

Barcelone (Espagne), Bruxelles (Belgique),
Dakar (Sénégal), Genève (Suisse),
Marseille et Paris (France)

5

langues de travail

anglais, arabe, espagnol, français, portugais

**NOUS CONTRIBUONS
À L'ATTEINTE DES OBJECTIFS
DE DÉVELOPPEMENT
DURABLE (ODD),**

en particulier l'ODD 3 (Bonne santé et bien-être) et l'ODD 10 (Inégalités réduites)

Un budget total

de **11** millions
d'euros,

dont 70% sont directement rétrocédés
aux organisations de terrain du réseau

26

programmes
en cours

soutenus par 13 organismes
publics et privés

64

salarié-es

CONTACTS

Email : coalitionplus@coalitionplus.org
Site web : www.coalitionplus.org
Réseaux sociaux : @coalitionplus

Belgique
Boulevard Emile Jacqmain 90, 1000 Bruxelles

Espagne
Carrer Mallorca 318, 4o-2a, 08037 Barcelona

France
Tour Essor 14, rue Scandicci, 93 508 Pantin Cedex
Et
Faculté de Médecine, 27 Bd Jean Moulin, 13 385 Marseille
Cedex 5

Sénégal
Afrique Villa N°2466 Immeuble AF3e étage appartements
C et D, rue DD 116, Sicap Dieupeul II Dakar

Suisse
c/o Calliopée, Rue de Chantepoulet 10, 1201 Genève Suisse

SUIVEZ-NOUS !





Ce guide à été réalisé par des plaideur-euses
du réseau de Coalition PLUS dans
le cadre du projet Accès Santé 2.

Comité d'écriture :

Ines Alaoui, Soufia Bham, Pape Abdoulaye Deme,
Yasmine Boucetta, Débia Dia,
Louis Gonzague Iranyumva, Abdou Ndéné Ndiaye,
Samuel N'Guessan, Tanvi Ramtohul

Comité de relecture :

Vincent Leclercq, Serge Douomong Yotta,
Cheikh Mohamad Hafis Seck, Cécile Henriot,
Emilie Monod, Rodrigue Amoussou

Mise en page et illustrations :

Chloe Rioual

Mise en œuvre par :



Financée et placée
sous la tutelle du :

Dans le cadre de la contribution
française au :

