|  |  |
| --- | --- |
| **Conférence de plénipotentiaires (PP-22)Bucarest, 26 septembre – 14 octobre 2022** |  |
|  |  |
|  |  |
| SÉANCE PLÉNIÈRE | **Addendum 3 auDocument 39-F** |
|  | **26 mai 2022** |
|  | **Original: anglais** |
|  |
| Rapport du Conseil |
| Rapport du Groupe de travail du Conseil chargé d'élaborer le Plan stratégique et le Plan financier (GTC-SFP) pour la période 2024-2027 |
| PROJET D'ANNEXE 3 DE LA RÉSOLUTION 71: GLOSSAIRE DE TERMES |
|  |

Projet d'Annexe 3 de la Résolution 71: Glossaire de termes

MOD CL/39A3/1

ANNEXE 3 DE LA RÉSOLUTION 71 (RÉV. bucharest, 2022)

Glossaire de termes

| Terme | Version de travail |
| --- | --- |
| Activités | Les activités sont les divers travaux/services permettant de transformer les ressources (intrants) en produits[[1]](#footnote-1)1. |
| Catalyseurs | Méthodes de travail qui permettent à l'Union d'atteindre ses buts et de concrétiser ses priorités de manière efficace et efficiente. |
| Plan financier | Le Plan financier, établi pour une période de quatre ans, définit les bases financières à partir desquelles les budgets biennaux sont établis.Le Plan financier est élaboré dans le cadre de la Décision 5 (Produits et charges de l'Union) qui reflète, notamment, le montant de l'unité contributive approuvé par la Conférence de plénipotentiaires. Il est coordonné avec le Plan stratégique, conformément à la Résolution 71, en ce sens que les ressources financières sont attribuées aux buts stratégiques de l'Union. |
| Indicateurs | Les indicateurs sont les critères utilisés pour mesurer la réalisation des résultats et des cibles définis dans le cadre de présentation des résultats. |
| Intrants | Les intrants sont des ressources – ressources financières, humaines, matérielles et technologiques par exemple – utilisées pour les activités en vue de fournir des produits. |
| Mission | La mission désigne les principaux buts généraux de l'Union, conformément aux textes fondamentaux de l'UIT. |
| Plan opérationnel | Le Plan opérationnel est établi chaque année par le Bureau de chaque Secteur, après consultation du Groupe consultatif concerné, et par le Secrétariat général conformément au Plan stratégique et au Plan financier. Il contient le plan détaillé pour l'année à venir ainsi que des prévisions pour les trois années suivantes pour chaque Secteur et le Secrétariat général. Le Conseil examine et approuve les plans opérationnels quadriennaux glissants. |
| Résultats | Indiquent si les principaux résultats relevant des priorités thématiques sont obtenus et sont habituellement, en partie mais pas en totalité, contrôlés par l'organisation. |
| Produits | Résultats, prestations, produits et services concrets finals résultant de la mise en œuvre par l'Union des plans opérationnels. Les produits constituent des objets de coût et sont représentés dans le système de comptabilité analytique applicable par des ordres internes. Les produits seront définis et évalués dans les plans opérationnels de chaque Secteur et du Secrétariat général1. |
| Offres de produits et de services | Gamme de produits et de services de l'UIT qui sont déployés pour appuyer les travaux menés par l'Union au titre de ses priorités thématiques. |
| Budgétisation axée sur les résultats (BAR) | La budgétisation axée sur les résultats (BAR) est le processus d'établissement du budget du programme dans le cadre duquel: a) le programme est formulé afin de concrétiser un ensemble de priorités thématiques et de résultats prédéfinis; b) les résultats justifient les besoins de ressources, qui sont déterminés au titre des priorités thématiques; et c) le niveau effectif d'obtention des résultats est mesuré au moyen d'indicateurs de résultat. |
| Gestion axée sur les résultats (GAR) | La gestion axée sur les résultats (GAR) est une méthode de gestion qui permet d'orienter les processus, les ressources, les produits et les services d'une organisation vers l'obtention résultats mesurables. Elle définit les cadres et les outils de gestion nécessaires pour la planification stratégique, la gestion des risques, le suivi et l'évaluation des performances ainsi que le financement des activités sur la base de résultats ciblés. |
| Cadre de présentation des résultats | Outil de gestion stratégique utilisé pour planifier, suivre, évaluer et établir des rapports selon la méthode GAR. Il définit la chronologie nécessaire à l'obtention, d'une part, des résultats souhaités (chaîne de résultats) – avec tout d'abord les intrants, puis les activités et les produits, regroupés sous la priorité thématique "Offres de produits et de services" et, enfin, les résultats – au niveau des priorités thématiques et, d'autre part, des effets recherchés – au niveau des buts stratégiques et des cibles définis pour l'UIT. Il explique la marche à suivre pour obtenir les résultats, y compris les relations de cause à effet ainsi que les hypothèses et risques sous-jacents. Le cadre de présentation des résultats est l'illustration de la réflexion au niveau stratégique pour l'ensemble de l'organisation. |
| Buts stratégiques | Buts de haut niveau de l'Union, qui lui permettent de s'acquitter de sa mission. |
| Plan stratégique | Le Plan stratégique définit la stratégie de l'Union pour une période de quatre ans afin que cette dernière s'acquitte de sa mission. Il définit les buts stratégiques, les priorités thématiques, les résultats, les offres de produits et de services et les catalyseurs, et constitue le plan de l'Union pendant cette période. Il est le principal instrument qui exprime la vision de l'Union. Le Plan stratégique devrait être mis en œuvre dans les limites financières fixées par la Conférence de plénipotentiaires. |
| Risques stratégiques | Les risques stratégiques correspondent aux incertitudes et aux possibilités non exploitées qui influent sur la stratégie d'une organisation et sur la mise en œuvre de cette stratégie. |
| Gestion des risques stratégiques (SRM) | La gestion des risques stratégiques (SRM) est une méthode de gestion qui permet d'identifier et de cibler l'action sur les incertitudes et les possibilités non exploitées qui influent sur l'aptitude d'une organisation à s'acquitter de sa mission. |
| Analyse des forces, faiblesses, possibilités et menaces (SWOT) | étude menée par une organisation pour identifier ses forces et ses faiblesses ainsi que les problèmes auxquels elle doit faire face et les possibilités qui s'ouvrent à elle. Le sigle SWOT est constitué par la première lettre des termes anglais "strengths", "weaknesses", "opportunities" et "threats".Facteurs intrinsèques:*– Les forces* sont les capacités qui permettent à l'organisation de bien s'acquitter de sa mission – capacités qu'il faut exploiter.*– Les faiblesses* sont les caractéristiques qui nuisent au bon fonctionnement de l'organisation et doivent être corrigées.Facteurs extrinsèques:*– Les possibilités* sont les tendances, les forces, les événements et les idées sur lesquels l'organisation doit miser.*– Les menaces* sont les événements ou les forces qui peuvent échapper au contrôle de l'organisation, pour lesquels l'organisation doit prendre des mesures d'atténuation. |
| Cibles et indicateurs relatifs aux cibles | Les cibles correspondent aux résultats que l'Union souhaite obtenir pour concrétiser ses buts stratégiques. Les indicateurs relatifs aux cibles indiquent si le but est atteint pendant la période couverte par le Plan stratégique. Les cibles ne sont pas toujours atteintes pour des raisons qui sont parfois indépendantes de la volonté de l'Union. |
| Priorités thématiques | Domaines de travail sur lesquels l'Union concentre ses travaux et dans lesquels des résultats seront obtenus pour atteindre les buts stratégiques. |
| Valeurs | Convictions communes à toute l'UIT qui déterminent ses priorités et guident tous les processus décisionnels. |
| Vision | Le monde meilleur envisagé par l'UIT. |

Liste des termes dans les six langues officielles

| Anglais | Arabe | Chinois | Français | Russe | Espagnol |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Activities | الأنشطة | 活动 | Activités | Виды деятельности | Actividades |
| Enablers | العوامل التمكينية | 推动因素 | Catalyseurs | Средства достижения целей | Factores habilitadores |
| Financial plan | الخطة المالية | 财务规划 | Plan financier | Финансовый план | Plan Financiero |
| Indicators | المؤشرات | 指标 | Indicateurs | Показатели | Indicadores |
| Inputs | المدخلات | 投入，输入意见（取决于上下文） | Contributions | Исходные ресурсы | Insumos |
| Mission | الرسالة | 使命 | Mission | Миссия | Misión |
| Operational plan | الخطة التشغيلية | 运作规划 | Plan opérationnel | Оперативный план | Plan Operacional |
| Outcomes | النتائج | 结果 | Résultats | Конечные результаты | Resultados |
| Outputs | النواتج | 输出成果 | Produits | Намеченные результаты деятельности | Productos |
| Performance indicators | مؤشرات الأداء | 绩效指标 | Indicateurs de performance | Показатели деятельности | Indicadores de Rendimiento |
| Product and service offerings | عروض المنتجات والخدمات | 产品和服务提供 | Offres de produits et de services | Предлагаемые продукты и услуги | Ofertas de productos y servicios |
| Results-based budgeting | الميزنة على أساس النتائج | 基于结果的预算制定 | Budgétisation axée sur les résultats | Составление бюджета, ориентированного на результаты | Elaboración del Presupuesto basado en los resultados |
| Results-based management  | الإدارة على أساس النتائج | 基于结果的管理 | Gestion axée sur les résultats | Управление, ориентированное на результаты | Gestión basada en los resultados |
| Results framework | إطار النتائج | 结果框架 | Cadre de présentation des résultats | Структура результатов | Marco de resultados |
| Strategic goals | الغايات الاستراتيجية | 总体战略目标 | Buts stratégiques | Стратегические цели | Metas estratégicas |
| Strategic plan | الخطة الاستراتيجية | 战略规划 | Plan stratégique | Стратегический план | Plan Estratégico |
| Strategic risks | المخاطر الاستراتيجية | 战略风险 | Risques stratégiques | Стратегические риски | Riesgos estratégicos |
| Strategic risk management  | إدارة المخاطر الاستراتيجية | 战略风险管理 | Gestion des risques stratégiques | Управление стратегическими рисками | Gestión de riesgos estratégicos |
| Strengths, Weakness, Opportunities and Threats (SWOT) analysis | تحليل مواطن القوة والضَعْف والفرص والمخاطر (SWOT) | 优势、劣势、机会与威胁（SWOT）分析 | Analyse des forces, faiblesses, possibilités et menaces (SWOT) | Анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз (SWOT) | Análisis de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas (SWOT) |
| Targets and Target Indicators |  المقاصد ومؤشرات المقاصد | 具体目标和具体目标指标 | Cibles et indicateurs relatifs aux cibles | Целевые показатели и индикаторы целевых показателей | Finalidades e indicadores de finalidad |
| Thematic priorities | الأولويات المواضيعية | 主题重点 | Priorités thématiques | Тематические приоритеты | Prioridades temáticas |
| Values | القيم | 价值观 | Valeurs | Ценности | Valores |
| Vision | الرؤية | 愿景 | Vision | Концепция | Visión |

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. 1 Les activités et les produits sont définis de manière détaillée dans le processus de planification opérationnelle, ce qui garantit une coordination étroite entre la planification stratégique et la planification opérationnelle. [↑](#footnote-ref-1)