

# Les budgets des DSI impactés par la hausse du dollar face à l'euro

L'an dernier plusieurs monnaies, de l'**euro** au **yen** en passant par le **real** brésilien, **ont chuté de 20 % face au dollar**. En conséquence, le prix en monnaie locale des produits informatiques échangés en dollars augmente et les **budgets IT** s'en trouvent impactés. Le cabinet Gartner recommande donc aux DSI opérant dans les régions concernées – dont la France – de réexaminer leur budget prévisionnel et d'y intégrer une hausse de 20 % du prix des produits facturés en dollars américains pour l'année 2015 et au-delà.

## Jusqu'à 20 % pour les serveurs et logiciels

« Pour le DSI, l'action la plus importante consiste à réexaminer son plan de projet jusqu'au deuxième trimestre 2016. Tabler sur **une augmentation des prix en euros de 20 % sur les produits informatiques** basés sur le dollar, puis planifier les dépenses pour faire face à cette augmentation », explique Roberto Sacco, analyste chez Gartner. Pour relever le défi, mieux vaut privilégier « une bonne planification », plutôt qu'une réponse rapide, dans l'urgence, ajoute-t-il, en amont du sommet Gartner IT Financial, Procurement & Asset Management des 21 et 22 septembre 2015, à Londres.

L'impact de la hausse du dollar face à l'euro n'est pas le même pour tous les produits. En Europe, les DSI peuvent s'attendre à une forte augmentation du prix en euros des **serveurs** (jusqu'à 20 %). Pour ne rien arranger, les acheteurs IT auront peu ou « *pas de marge de négociation* », car les fabricants américains refuseront d'essayer une perte substantielle, explique Gartner.

## Une augmentation masquée dans les offres groupées

Les éditeurs et fournisseurs américains de **logiciels** devraient adopter la même attitude. « Ils sont en train de modifier leurs tarifs en monnaies locales. Et pour masquer cette augmentation, ils réorganisent leurs offres groupées, en y associant plus ou moins de formation et d'assistance à l'installation, par exemple », précise Roberto Sacco. Les fournisseurs européens, de leur côté, pourraient également être tentés d'augmenter leurs tarifs pour remonter leurs marges.

Dans ce contexte, Gartner invite les DSI à revoir leurs priorités, étudier comment minimiser l'impact des augmentations de tarifs et évaluer d'autres options pour réduire les coûts. Ils devraient également **identifier les risques** et les opportunités offertes avec les parties prenantes, et travailler sur ces problématiques avec le directeur financier de leur organisation, estime le cabinet.

**Lire aussi :**

[Développement agile : 10 recommandations pour les DSI](#)

[Femmes DSI : des budgets IT plus élevés et des risques anticipés](#)

**crédit photo © Rrraum – Shutterstock**