

## CHOC INFLATIONNISTE DANS LA FILIÈRE DÉCORATION

# L'appel de la FND à la lucidité collective

45 jours après les effets de la vague d'inflation liée à la guerre au Moyen Orient, la Fédération Nationale de la Décoration (FND) prend la parole pour défendre ses adhérents.

### 1. Une inflation identifiée mais qui nécessite transparence et cohérence

La FND reconnaît la réalité du choc inflationniste en cours. Les cours de l'énergie et des matières premières sont soumis aux tensions géopolitiques actuelles. Des ajustements tarifaires sont, dans ce contexte, légitimes.

Cependant, si elle en comprend la nécessité, la FND appelle à une lucidité collective sur ces évolutions et rappelle son attachement à la lisibilité des annonces tarifaires au sein de la filière, étant entendu que chaque distributeur grossiste demeure libre d'apprécier, pour ses propres achats et en toute indépendance, la pertinence des hausses qui lui sont notifiées.

Pour la FND, la compréhension passe par :

- **La transparence** : la justification claire, documentée et proportionnée des évolutions des coûts constitue un facteur essentiel pour les distributeurs.
- **La cohérence** : les évolutions tarifaires doivent s'inscrire dans une logique économique vérifiable, afin de ne pas générer de surcoûts disproportionnés pour l'ensemble des acteurs de la filière.

### 2. Un maillon de distribution déjà fragilisé

Cette nouvelle vague tarifaire s'inscrit dans un contexte macroéconomique et sectoriel largement dégradé depuis trois ans. Selon DécoData, le marché du négoce décoration enchaîne un troisième exercice d'érosion de sa valeur, pour s'établir à 2 506 millions d'euros - soit près de 125 millions d'euros de valeur effacée.

C'est sur ce socle affaibli que la vague inflationniste vient se superposer.

Les adhérents de la FND constatent, depuis le 28 février, une intensification des hausses tarifaires émanant :

- de leurs fournisseurs de négoce,
- des fournisseurs de frais généraux, dont celles des transporteurs en particulier.
- de l'évolution des tarifs des REP et l'arrivée de la REP emballages.

La distribution professionnelle a besoin de visibilité sur le contenu et le calendrier des évolutions tarifaires. Le distributeur assure un rôle essentiel de proximité, de soutien de l'offre et de financement des chantiers.

*« La solidité d'une chaîne tient par son maillon le plus faible. »* Philippe Poujol, Président de la FND

### 3. Les principes d'une relation commerciale équilibrée

La FND rappelle son attachement aux principes du respect des règles de droit dans les relations commerciales :

- **Délais de prévenance** : les délais contractuels ou d'usage en matière d'application d'une hausse tarifaire constituent un point essentiel tant dans l'analyse que dans la gestion,
- de même le **principe de non-rétroactivité** est un autre point contractuel sensible. Elle attire en particulier l'attention sur la situation des entreprises d'application particulièrement exposées à la volatilité des coûts amont et à la contraction des délais de garantie tarifaire.
- **Clauses dérogatoires** : l'application d'une clause de force majeure est soumise, en droit français, à une obligation d'argumentation.

*« L'ampleur de la vague d'inflation est incertaine. Lorsqu'on navigue sans visibilité, la lucidité, le dialogue et le respect mutuel entre partenaires sont des conditions de stabilité. »*  
Philippe Poujol, Président de la FND.

### À propos de la FND

La Fédération Nationale de la Décoration (FND) est le syndicat professionnel qui représente les grossistes-distributeurs en produits de décoration. La FND regroupe ainsi plus de 200 entreprises adhérentes sur l'ensemble du territoire français. Celles-ci commercialisent une large gamme de produits destinés à rénover, améliorer et embellir l'habitat : peinture, colle et enduit, papier peint, revêtement mural, revêtements de sols vinyle, textile et bois, outillage et matériel.