

# "brand naming" sur les optiques: une stratégie-phare des constructeurs?

dimanche, 06 janvier 2019

**En imposant leurs marques de façon visible sur les optiques de phare, les constructeurs sont peut-être bien en train de s'en approprier la rechange. Et ce, dans leurs réseaux comme dans ceux des indépendants. Jusqu'où ira cette tendance surnommée "brand naming" ? La question, au moins, mérite d'être posée...**

*Exemple flagrant de "brand naming": ce phare de Mercedes est clairement et très visiblement signé "Mercedes Benz"...*

Il existe chez nous une captivité bien connue des pièces de carrosserie *stricto sensu*, du fait d'un très rigide droit français de la propriété intellectuelle en matière automobile. Et concernant d'autres pièces dites "de robes", des statuts intermédiaires permettent tous les possibles. C'est le cas par exemple pour les optiques de phares.

Les équipementiers concernés, peu nombreux en première monte sur ce type de composants, proposent depuis des lustres des gammes en rechange. Mais au prix de contorsions juridico-techniques presque aussi variées qu'il y a de constructeurs : moules avec et sans le sigle du constructeur, sigles parfois même poncés à la main... Le tout, pour éviter autant que possible d'être poursuivis en contrefaçon de marque sur le marché français de la rechange indépendante.

## Fausses contrefaçons

Ces subtilités juridiques assez typiquement hexagonales, tous les équipementiers concernés les ont expérimentées au fil des ans. Ce qui ne leur a d'ailleurs pas toujours évité par le passé d'être de temps en temps saisis dans des stocks de distributeurs, histoire de se voir rappeler jusqu'où ne pas aller trop loin. A chaque fois, nous n'en avons jamais parlé ici pour ne pas les mettre en porte-à-faux quand il leur fallait délicatement négocier au cas par cas avec leurs puissants clients constructeurs pour desserrer discrètement l'étau judiciaire sans trop de casse...

Mais depuis quelques temps, *a fortiori* depuis que les optiques de phares dépassent allègrement les 1 000 € sous la pression de technologies toujours plus coûteuses (leds, phares adaptatifs et auto-adaptatifs, etc. etc.), les constructeurs se sont mis à signer les phares. De plus en plus souvent. Et surtout, de plus en plus visiblement.

## Contrats de licence

Pour illustrer notre propos, nous avons pris cette photo à la volée sur une Mercedes garée en bas de la rédaction. Dans ce cas précis d'un véhicule fraîchement sortie de concession, plus d'alternative floue

possible. Soit le carrossier -ou le consommateur averti- remplace le phare par une pièce issue d'un distributeur Mercedes, seul à même de fournir facilement ce phare arborant la marque Mercedes Benz, soit il trouve éventuellement l'équivalent en rechange indépendante... mais sans la signature pourtant si visible. Dans ce cas, le client a toutes les chances de découvrir à sa prochaine révision dans le réseau "qu'on" lui a monté un phare "de contrefaçon"... pourtant totalement similaire fonctionnellement à l'origine !

Certes, tous les constructeurs ne sont pas aussi rigides. Certains -nous ne les nommerons pas non plus ici- acceptent même que les équipementiers en question diffusent "leurs" phares vers des distributeurs indépendants AVEC la signature de la marque constructeur. Mais dans ce cas précis, c'est en échange d'un contrat de licence assorti d'un confortable pourcentage sur les ventes indépendantes ! Résultat : ces constructeurs malins touchent sur les deux tableaux en s'offrant pour l'occasion une belle image de modernité libérale. Et l'équipementier, lui, ne peut plus vraiment espérer se refaire sur le marché indépendant comme au bon vieux temps puisqu'une partie conséquente de sa marge retourne de toute façon au constructeur...

#### **Ébauche d'une nouvelle relation constructeurs-équipementiers ?**

Bien sûr, ce dossier est subtil et complexe juridiquement parlant. Même si l'équipementier est totalement à l'origine des innovations technologiques et parfois même de la forme, il a souvent et préalablement signé des contrats (tels ceux concernant la propriété des moules) qui permettent aux constructeurs d'être parfaitement et légalement en position de profiter ainsi de la situation. Quant aux équipementiers, on comprend évidemment pourquoi ils doivent accepter ce type de relations contractuelles...

Reste que les lobbies indépendants devraient peut-être s'intéresser à cette tendance de signature des composants. Car dans l'absolu, même des pièces concurrencées, totalement imaginées et déployées par des équipementiers 1<sup>ère</sup> monte de tous poils, pourraient demain se mettre à exhiber des marques de constructeurs. Et permettre ainsi à ces derniers de "licencier" des gammes entières.

Exception limitée aux optiques de phare ou ébauche d'une nouvelle règle en rechange ? Comme d'habitude, nous vous tiendrons au courant...