

- 3) Le fait que l'entreprise dominante n'a pas d'obligation réglementaire de fournir des prestations intermédiaires, mais a volontairement décidé de le faire, a-t-il une incidence sur la réponse à la première question?
- 4) Pour que la pratique décrite à la première question soit considérée comme abusive, faut-il qu'elle emporte des effets restrictifs sur la concurrence et, dans l'affirmative, comment peuvent-ils être déterminés?
- 5) L'importance du pouvoir de marché dont jouit l'entreprise dominante a-t-elle une incidence sur la réponse à la première question?
- 6) Pour que la pratique décrite à la première question soit considérée comme abusive, faut-il que l'entreprise qui l'a adopté occupe une position dominante à la fois sur le marché des intermédiaires et sur le marché des clients finaux?
- 7) Pour que la pratique décrite à la première question soit considérée comme abusive, faut-il que le produit ou le service fourni par l'entreprise dominante soit indispensable?
- 8) Le fait qu'il s'agit d'une livraison à un client nouveau a-t-il une incidence sur la réponse à la première question?
- 9) Pour que la pratique décrite à la première question soit considérée comme abusive, faut-il que l'entreprise dominante ait une probabilité de récupérer ses pertes?
- 10) Le fait que l'on soit en présence d'une nouvelle technologie sur un marché, nécessitant de très lourds investissements, a-t-il une incidence sur la réponse à la première question, p.ex. en raison des frais raisonnables d'établissement et de l'éventuelle nécessité de vendre à perte au cours de la phase d'établissement?

Parties dans la procédure au principal

Partie requérante: Commissioners for Her Majesty's Revenue and Customs.

Partie défenderesse: Loyalty Management UK Limited.

Questions préjudicielles

Dans le cas dans lequel un assujetti (ci-après le «promoteur») exerce une activité commerciale consistant à gérer un programme multi-enseignes de fidélisation des clients (ci-après le «programme») en vertu duquel le promoteur conclut les divers contrats suivants:

- i) des contrats avec diverses sociétés appelées «sponsors» prévoyant que les sponsors attribuent des «points» aux clients (ci-après les «participants») qui leur achètent des biens ou des services et que les sponsors effectuent des paiements au promoteur;
- ii) des contrats avec les participants qui prévoient que, lorsque ceux-ci achètent des biens et/ou des services aux sponsors, ils reçoivent des points qu'ils peuvent échanger contre des biens et/ou des services; et
- iii) des contrats avec diverses sociétés (dénommées «fournisseurs») selon lesquels les fournisseurs acceptent, entre autres, de fournir des biens et/ou des services aux participants à un prix inférieur à celui qui serait normalement dû ou à titre gratuit, lorsque le participant échange ses points et, en retour, le promoteur paie une «commission de service» qui est calculée en fonction du nombre de points échangés auprès de ce fournisseur pendant la période considérée.

1) Comment faut-il interpréter les articles 14, 24 et 73 de la directive 2006/112/CE du Conseil, du 28 novembre 2006 ⁽¹⁾ (anciennement articles 5, 6 et 11, A, paragraphe 1, sous a), de la directive 77/388/CEE du Conseil, du 17 mai 1977 ⁽²⁾) lorsque des paiements sont effectués par le promoteur aux fournisseurs?

2) En particulier, ces dispositions doivent-elles s'interpréter de sorte que les paiements du type de ceux qui sont effectués par le promoteur aux fournisseurs doivent être considérés comme:

- a) la contrepartie seulement de la prestation de services par les fournisseurs au promoteur; ou
- b) la contrepartie seulement de la livraison de biens et/ou prestation de services par les fournisseurs aux participants; ou

Demande de décision préjudicielle présentée par la House of Lords (Royaume-Uni) le 6 février 2009 — Commissioners for Her Majesty's Revenue and Customs/Loyalty Management UK Limited

(Affaire C-53/09)

(2009/C 90/20)

Langue de procédure: l'anglais

Jurisdiction de renvoi

House of Lords (Royaume-Uni)

c) la contrepartie, pour partie, de la prestation de services par les fournisseurs au promoteur et, pour partie, de la livraison de biens et/ou de la prestation de services par les fournisseurs aux participants?

3) Si la réponse à la question 2) est c), de sorte que la commission de service est la contrepartie de deux opérations effectuées par les fournisseurs, l'une au profit du promoteur et l'autre au profit des participants, quels sont les critères fixés par le droit communautaire afin de déterminer comment une commission telle que la commission de service doit être ventilée entre ces deux opérations?

(¹) Directive 2006/112/CE du Conseil, du 28 novembre 2006, relative au système commun de taxe sur la valeur ajoutée, JO L 347, p.1

(²) Sixième directive 77/388/CEE du Conseil, du 17 mai 1977, en matière d'harmonisation des législations des États membres relatives aux taxes sur le chiffre d'affaires — Système commun de la taxe sur la valeur ajoutée: assiette uniforme, JO L 145, p.1

Demande de décision préjudicielle présentée par la House of Lords (Royaume-Uni) le 9 février 2009 — Commissioners for Her Majesty's Revenue and Customs/Baxi Groupe Limited

(Affaire C-55/09)

(2009/C 90/21)

Langue de procédure: l'anglais

Jurisdiction de renvoi

House of Lords (Royaume-Uni)

Parties dans la procédure au principal

Partie requérante: Commissioners for Her Majesty's Revenue and Customs

Partie défenderesse: Baxi Groupe Limited

Questions préjudicielles

«Dans le cas dans lequel

A un assujetti dirige un programme de promotion de ses activités qui est géré par une société de publicité et de marketing et en vertu duquel des «points» sont attribués

aux clients de l'assujetti, en fonction de l'achat de biens de ces clients à ce dernier;

B les clients échangent les points contre des cadeaux de fidélité reçus de la société de publicité et de marketing sans paiement en argent;

C l'assujetti a convenu avec ladite société de lui payer le prix de vente recommandé des cadeaux de fidélité.

1) Comment faut-il interpréter les articles 14, 24, 73 et 168 de la directive TVA (¹) (anciennement les articles 5, 6, 11, A, paragraphe 1, sous a), et 17, paragraphe 2, de la sixième directive) (²) quant aux paiements de l'assujetti à l'autre société?

2) En particulier, ces dispositions doivent-elles s'interpréter de sorte que les paiements de l'assujetti à l'autre société soient considérés:

a) seulement comme la contrepartie de la prestation de services par l'autre société à l'assujetti;

b) seulement comme la contrepartie obtenue de la part d'un tiers pour la livraison de biens par l'autre société aux clients;

c) comme la contrepartie, pour partie, de la prestation de services par l'autre société à l'assujetti et, pour partie, de la livraison de biens par l'autre société aux clients; ou

d) comme la contrepartie à la fois de la prestation de services de publicité et de marketing et de la livraison de cadeaux de fidélité par l'autre société à l'assujetti?

3) Si la réponse à la question 2) est telle que ces paiements doivent être considérés, pour partie, comme la contrepartie de la prestation de services par l'autre société à l'assujetti et, pour partie, comme la contrepartie obtenue par l'autre société de la part d'un tiers, à savoir l'assujetti, pour la livraison de biens de l'autre société aux clients, quels sont les critères fixés par le droit communautaire afin de déterminer comment le paiement doit être ventilé entre ces deux opérations?»

(¹) Directive 2006/112/CE du Conseil, du 28 novembre 2006, relative au système commun de taxe sur la valeur ajoutée (JO L 347, p. 1).

(²) Directive 77/388/CEE du Conseil, du 17 mai 1977, en matière d'harmonisation des législations des États membres relatives aux taxes sur le chiffre d'affaires — Système commun de taxe sur la valeur ajoutée: assiette uniforme (JO L 145, p. 1).