



(12) FASCICULE DE BREVET

- (11) N° de publication : **MA 33966 B1** (51) Cl. internationale : **G06Q 30/00**
(43) Date de publication : **01.02.2013**

-
- (21) N° Dépôt : **34012**
(22) Date de Dépôt : **12.07.2011**
(71) Demandeur(s) : **AMRAOUI ABDELMAJID, 2 RUE DANANIR OUED BACHA SAFI (MA)**
(72) Inventeur(s) : **AMRAOUI ABDELMAJID**

-
- (54) Titre : **SYSTEME ET PROCEDE DE FIDELISATION DES CLIENTS PAR L'OCTROI D'UNE RECOMPENSE EN CONTREPARTIE D'ACHAT DES CARTES BANCAIRES**
(57) Abrégé : LA PRÉSENTE INVENTION CONCERNE UN PROCÉDÉ, UN SYSTÈME POUR FIDÉLISER UNE CLIENTÈLE, ENCOURAGER L'ACHAT DE CARTES BANCAIRES ET D'AVOIR DE NOUVEAUX CLIENTS AFIN DE BANCARISER DES POPULATIONS ET PROMOTION DE L'INDUSTRIE BANCAIRE. CE PROCÉDÉ COMPREND LES ÉTAPES SUIVANTES : (A) UN NOUVEAU PARTICIPANT AU SYSTÈME DE FIDÉLISATION DOIT ACHETER UNE CARTE BANCAIRE. (B) VALIDER SA CARTE ET S'INSCRIRE AU PROGRAMME DE RÉCOMPENSE. (C) CONVAINCRE ET INSCRIRE AUTRES MEMBRES À PARTICIPER À CE PROGRAMME.

**ABREGE DU CONTENU TECHNIQUE DE L'INVENTION:
SYSTEME ET PROCEDE DE FIDELISATION DES CLIENTS PAR
L'OCTROI D'UNE RECOMPENSE EN CONTREPARTIE D'ACHAT DES
CARTES BANCAIRES.**

5

La présente invention concerne un procédé, un système pour fidéliser une clientèle, encourager l'achat de cartes bancaires et d'avoir de nouveaux clients afin de bancariser des populations et promotion de l'industrie bancaire. Ce procédé comprend les étapes suivantes:

- 10
- (a) un nouveau participant au système de fidélisation doit acheter une carte bancaire.
 - (b) Valider sa carte et s'inscrire au programme de récompense.
 - (c) convaincre et inscrire autres membres à participer à ce programme.

01 FEB 2013

DESCRIPTION DE L'INVENTION :**L'intitulé de l'invention**

L'invention concerne un système et un procédé de fidélisation des clients par
5 l'octroi d'une récompense en contrepartie d'achat des cartes bancaire.

Domaine de l'invention

La présente invention concerne le domaine de la fidélisation par l'octroi d'une
récompense en contrepartie d'achat des cartes bancaire, et plus
particulièrement bancariser des populations.

Contexte :**L'état de l'art antérieur**

Les programmes de récompenses sont devenus populaires auprès des
fournisseurs de comptes qui cherchent à maintenir la fidélité des clients. Les
clients sont attirés par l'accumulation des récompenses pour leur activité avec
15 le fournisseur de compte.

Les programmes de récompenses viennent dans différentes formes et inclure
des règles différentes. Par exemple, dans la demande de brevet WO
2006/093977 les participants gagnent des primes en argent ou des points de
récompense, pour des achats par carte de crédit ou par carte-chèque. Dans
20 d'autres programmes comme la demande de brevet WO 2002/011034, des
points remboursables peuvent être attribués au lieu de cash back.

Dans certains programmes, une récompense peut être fournie par une
organisation distincte. Par exemple, la demande de brevet WO/2003/012600,
Des consommateurs peuvent maintenir leur adhésion à divers programmes
25 de fidélisation de sociétés et d'organisations qui offrent des incitations à
l'achat.

Malgré ces et d'autres systèmes et procédés similaires, aucun des systèmes
et des procédés antérieurs permettant la fidélisation par l'octroi d'une
30 récompense en contrepartie d'achat des cartes bancaire, de la manière
décrite ci-après. En conséquence, il existe un besoin pour un système et un
procédé, pour bancariser des populations par établissement des programmes

de fidélisation par l'octroi d'une récompense en contrepartie de l'achat des cartes bancaire d'ou promotion de l'industrie bancaire par l'augmentation de la production des cartes bancaires.

Le système comportant au moins :

- 5 Une interconnexion entre :
- La société gérante de l'invention.
 - Institution de télécommunication.
 - Institution financière ou bancaire.
 - Société de fabrication et gestion de cartes bancaire.
- 10 ○ Points de ventes désignés par la société gérante de l'invention.

Principe de fonctionnement:

La formule générale de l'invention est $G = (M - m) \cdot q^X$, avec **G** le montant cumulé de la récompense reçues par le participant lorsqu'il atteint la 1ère position , **m** le montant des frais et droits de participation, **M** le prix d'achat de la carte bancaire par le participant, **q** le nombre de participants à convaincre par un participants antérieur et **X** est le nombre des positions à grimper un participant pour avoir le montant de la récompense .

Pour bénéficier le nouveau participant NP, à ce programme de fidélisation ou de récompense doit :

- 20 • acheter, à mesure de « M » dollars ou équivalents, une carte bancaire de participation qui peut être anonyme comme le cas des cartes rechargeables, à la personne classée en Xème position sur le dit carte ou auprès d'une institution financière ou d'une point de vente désignée pour faire ce service.(X est le nombre des positions à grimper un participant pour avoir le montant de la récompense).
- 25 • Valider et inscrire sa carte au programme de fidélisation ou récompense
- Convaincre ou inscrire « q » autres participants à acheter une carte chacun.

Mode de réalisation de l'invention :

- 30 Après validation et inscription de sa carte de participation au programme de récompense, un montant de (M-m) dollars ou équivalents sera virer ou verser au compte de la carte bancaire du participant antérieur en 1ere

position et « m » dollars sera virer ou verser aux comptes de la société gérante de l'invention et de l'institution financière ou bancaire pour frais et droits de participation et en suite le participant recevra contre paiement de « M.q » dollars ou équivalents « q » autres cartes , sur lesquelles le n° de sa
5 carte de participation et le nom de l'institution financière, bancaire ou le point de vente apparaîtront en Xème position, cette apparition peut être imprimée sur les cartes, sur papier à livrer avec les cartes au participant ou enregistrée dans la base de donnée du programme de récompense.

Le participant vend ou cède ces « q » carte à « q » personnes qu'il a
10 convaincu à participer. Ces « q » personnes convaincues suivront, le même mode de participation et chacun d'eux recevra « q » cartes avec lesquelles ils apparaissent en Xème position, tandis que, le participant figure en (X-1) éme position sur q^2 cartes au total.

Chacun de ces « q » clients vend ou cède ses « q » cartes ; « q^2 » nouveaux participants reçoivent « q » cartes chacun ; il grimpe en (X-2)ème position sur « q^3 » cartes, « q^3 » nouveaux participants reçoivent « q » cartes chacun ; il figure en (X-3)ème position sur « q^4 » cartes; « q^4 » nouveaux participants reçoivent « q » cartes chacun ; il figure maintenant en (X-4)ème position sur « q^5 » cartes et ainsi de suite jusque le participant figurera en 1ère position. A
20 cette position chaque nouveau carte validée donnant ordre à un versement au compte de sa carte d'un montant de (M-m) dollars ou équivalents, soit au total (M-m). q^x dollars ou équivalents.

Le participant peut recevoir ou moins un message sur son téléphone portable
25 ou par email des informations sur la situation de son compte.

La carte bancaire de participation peut être utilisée comme toute autre carte bancaire pour des achats par internet, pour retirer de l'argent auprès des GAB ou pour le paiement par les terminaux des points de vente

La carte bancaire de participation peut être la même carte délivrée par les
30 institutions financières ou bancaires à leurs clients mais il faut qu'elle soit validée et inscrite à ce programme de récompense.

REVENDEICATIONS :

Ce qui est revendiqué est la suivante:

1- un système et un procédé de fidélisation des clients par l'octroi d'une récompense en contrepartie d'achat des cartes bancaire caractérisé par :

5 -**La formule :**

$G = (M-m).q^X$, avec **G** le montant cumulé de la récompense reçues par le participant lorsqu'il atteint la 1ère position , **m** le montant des frais et droits de participation, **M** le prix d'achat de la carte bancaire par le participant, **q** le nombre de participants à convaincre un participant antérieur et **X** est le
10 nombre des positions à grimper un participant pour avoir le montant de la récompense .

- **Les étapes de participation:**

- Un nouveau participant NP doit acheter, à mesure de « M » dollars ou équivalents, une carte bancaire de participation qui peut être anonyme, à
15 la personne classée en Xème position sur le dit carte ou auprès d'une institution financière ou d'une point de vente désignée pour faire ce service.(X est le nombre des positions à grimper un participant pour avoir le montant de la récompense.
- Valider et inscrire sa carte au programme de fidélisation ou récompense
- 20 • Convaincre ou inscrire « q » autres participants à acheter une carte chacun.

-**Le mode de réalisation :**

Après validation et inscription de sa carte de participation au programme de récompense, un montant de (M-m) dollars ou équivalents sera virer ou
25 verser au compte du participant antérieur en 1ere position et « m » dollars sera virer ou verser aux comptes de la société gérante de l'invention et de l'institution financière ou bancaire pour frais et droits de participation et en suite le participant recevra contre paiement de « M.q» dollars ou équivalents
30 « q » autres cartes , sur lesquelles le n° de sa carte de participation et le nom de l'institution financière, bancaire ou le point de vente apparaîtront en Xème position, cette apparition peut être imprimée sur les cartes, sur papier à livrer avec les cartes au participant ou enregistrée dans la base de donnée du

programme de récompense.

Le participant vend ou cède ces « q » carte à « q » personnes qu'il a convaincu à participer.

Ces « q » personnes convaincues suivront, le même mode de participation et
5 chacun d'eux recevra « q » cartes avec lesquelles ils apparaissent en X^{ème} position, tandis que, le participant figure en (X-1) éme position sur q² cartes au total.

Chacun de ces « q » clients vend ou cède ses « q » cartes ; « q² » nouveaux participants reçoivent «q» cartes chacun ; il grimpe en (X-2)éme position sur
10 « q³ » cartes, « q³ » nouveaux participants reçoivent « q » cartes chacun ; il figure en (X-3)éme position sur « q⁴ » cartes; « q⁴ » nouveaux participants reçoivent « q » cartes chacun ; il figure maintenant en (X-4)éme position sur « q⁵ » cartes et ainsi de suite jusque le participant figurera en 1ére position. A cette position chaque nouveau carte validée donnant ordre à un versement
15 au compte de sa carte d'un montant de (M-m) dollars ou équivalents, soit au total (M-m).q^x dollars ou équivalents.

2- Système selon revendication 1, caractérisé en ce qu'il comprenant au moins une interconnexion entre :

- La société gérante de l'invention.
- 20 ○ Institution de télécommunication.
- Institution financière ou bancaire.
- Société de fabrication et gestion de cartes bancaire.
- Points de ventes désignés par la société gérante de l'invention.

3- Système et procédé selon revendication 1, caractérisé en ce que le
25 programme de récompense comportant des instructions pour exécution des étapes de l'invention.

4-Système et procédé selon revendication 1 et 2, caractérisé en ce que le programme d'ordinateur comportant des instructions pour enregistrement et stockage des informations dans une base de données.

30 5- Système et procédé selon revendication 1, caractérisé en ce que la carte bancaire peut utiliser comme toute autre carte bancaire pour des achats par

internet, pour retirer de l'argent auprès des GAB ou pour le paiement par les terminaux des points de vente.

5 6- Système et procédé selon revendications 1 et 5, caractérisé en ce que la carte bancaire peut être identifiée ou inconnue comme le cas des cartes rechargeables.

7- Système et procédé selon revendication 1 et 2, caractérisé en ce que le participant peut recevoir ou moins un message sur son téléphone portable ou par email, des informations sur la situation du compte de sa carte.