

Systèmes d'Information pour l'Aide à la Décision : Applications en Téléphonie Mobile et en Données Radar

Cédric Archaux ***, Fabrice Pellen *, Brigitte Hoeltzener *, Ali Khenchaf *

* Laboratoire E³I², ENSIETA 2, rue François Verny 29806 Brest Cedex 9
[archauce, pellenfa, hoeltzbr, khenchal]@ensieta.fr
<http://www.ensieta.fr/e3i2/>

** Bouygues Telecom, 20 quai du point du jour, 92100 Boulogne Billancourt
carchaux@bouyguetelecom.fr
<http://www.bouyguetelecom.fr>

Résumé. L'objectif de cet article est de présenter en première partie le processus ECD et son application dans le cadre de la téléphonie mobile où les travaux concernent la modélisation de la valeur des clients pour la mise en place d'indicateurs décisionnels dédiés aux experts *marketing*. Il est à préciser ici, que l'acquisition et la préparation des données en téléphonie sont considérés comme étant résolus par les standards et normes de qualité mis en œuvre en amont de la chaîne. La seconde partie à l'instar de la première, tient compte des possibles rétroactions en acquisition et préparation des données cela, de part le caractère physique du système d'acquisition et des possibles modélisations qui peuvent en découler (ex. : modélisation du bruit capteur, modélisation en reconstruction de signaux, modélisation de l'environnement et mise en place de procédures expérimentales d'acquisition en vue de la reconnaissance automatique de cibles radar). Cette partie intègre de plus une introduction aux indicateurs décisionnels prévus pour permettre une aide à la mise au point de la chaîne de reconnaissance voire une adaptation contrôlée en particulier du processus de préparation des données dédié à la reconnaissance.

1 Introduction

Cet article présente des travaux qui ont pour objectif à terme la mise en place de systèmes d'information décisionnels construits à partir de bases de données volumineuses. Les deux cadres d'application sont la téléphonie mobile prépayée et la reconnaissance automatique de cibles radar. Si la téléphonie mobile est un des domaines d'origine du data-mining, nous montrons ici une application au domaine de la téléphonie prépayée qui n'est pas l'objet de nombreuses publications. De plus, l'introduction de techniques d'analyse de survie n'est pas rencontré fréquemment dans ce domaine, de plus nous proposons un modèle concret d'estimation de la valeur client dans ce contexte spécifique. Parallèlement, le domaine radar a été la source de nombreux travaux et l'application de nombreuses techniques, cependant en approchant ces deux domaines d'un point de vue un peu plus global et en les considérant sur des aspects tels que le volume et la complexité des données brutes et les applications telles