

Sommaire

- Introduction
- La compréhension des données
- La préparation des données
- La modélisation des données
- La visualisation des données
- Conclusion et perspectives

1 Introduction

La méthodologie CRISP

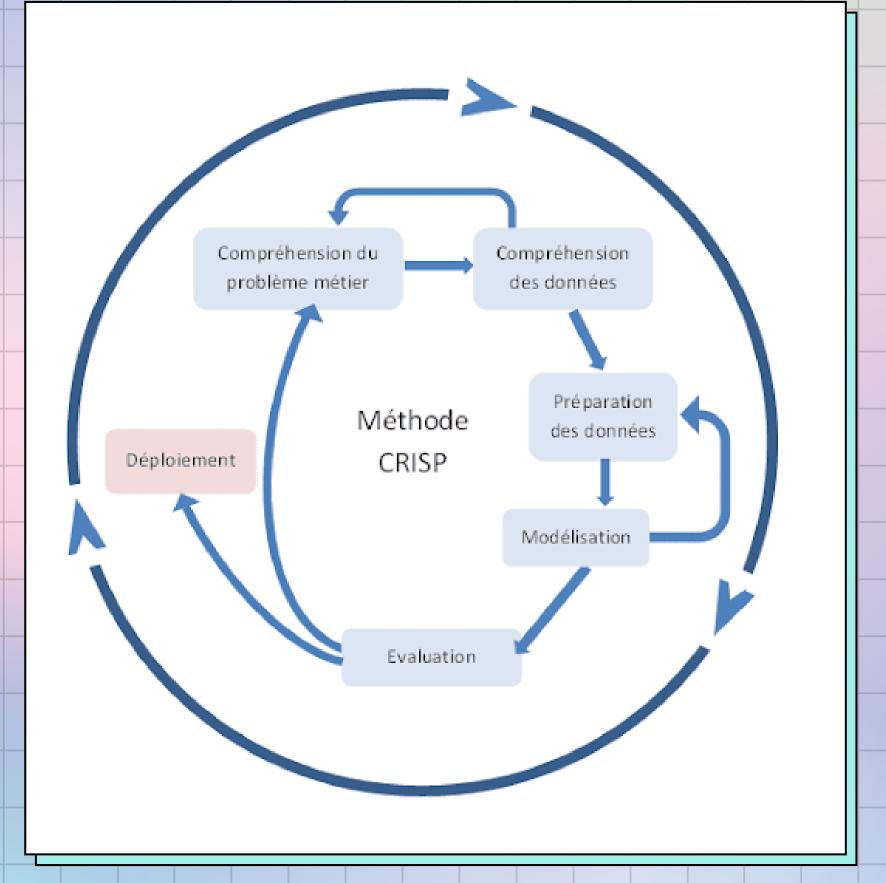


Les années 60



6 étapes







La compréhension des données

1. Généralités









Exploration des données



Qualité des données



Dataset Customer Churn



Variable cible Churn



"C'est parce que la perte de clients pourrait causer une perte critique de revenus. Quant à le retenir coûte de cinq à six fois moins cher que de trouver un nouveau client."



La préparation des données

1. Généralités



Sélection des données



Constructions de nouvelles données



Nettoyage des données



Ajout/ fusion données



Total Charges

11 case manquantes

Churn Reseaon

5174 valeurs manquantes



Online

BackupInternetService

Variables catégorielles



CustomerID

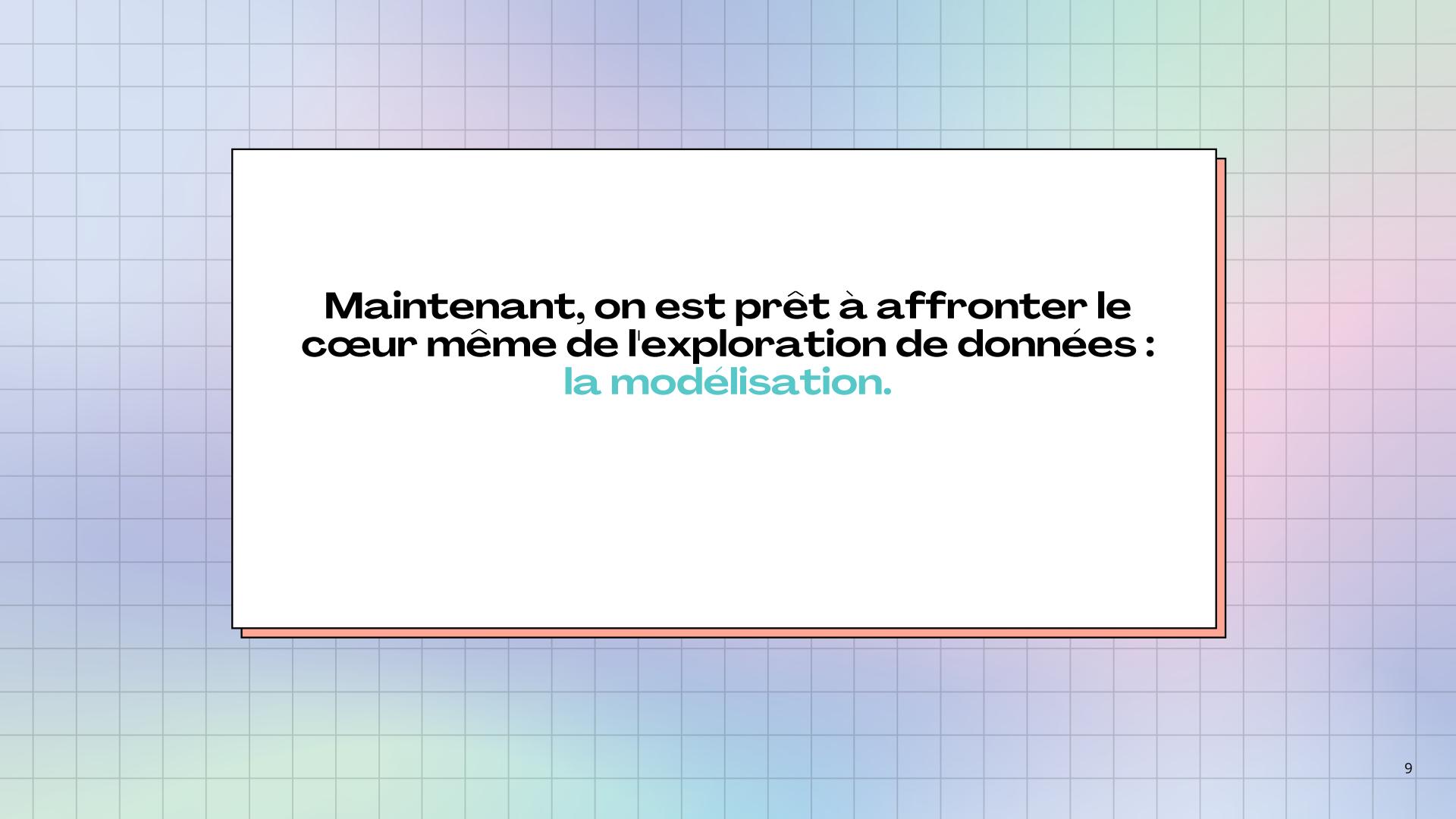
State

Country

Variables supprimées







La modélisation des données

1. Généralités



Sélection de la technique de modélisation

Création des modèles

Evaluation des modéles

- Sélection de la technique de modélisation
 - K-NN
 - Naive Bayes
 - SVM
 - Régression logistique
 - Random Forest
 - Clustering K-means
 - Arbre de décision



Création des modèles

- Choix de K et la distance métrique
- Gaussien, binomiale et multinomiale
- Hyperplan



• Indice de GINI ou l'entropie

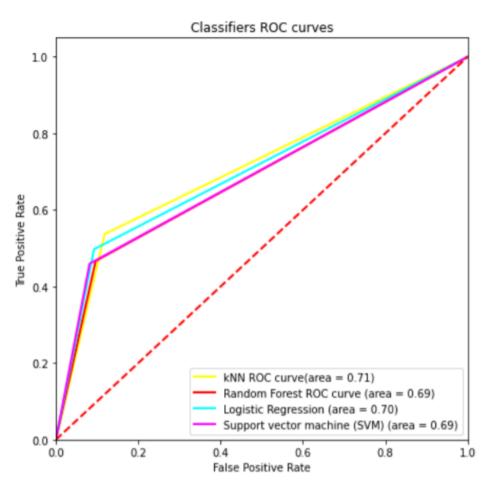


C Evaluation des modéles

• Table de score Model Score

- 4 Aaccuracy SFBS 77.49%
- 3 Aaccuracy SFFS 77.47%
- 1 Aaccuracy SFS 77.29%
- 0 Aaccuracy NB 71.85%

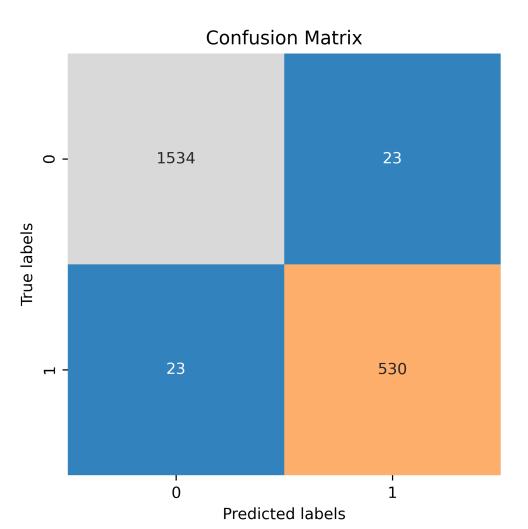
Courbe ROC



Rapport de classification

	precision	recall	f1-score	support
0	0.98522800 0.95840868			
accuracy macro avg weighted avg	0.97181834 0.97819905	0.97181834		

Matrice de confusion





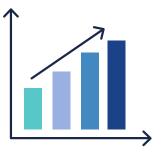
La visualisation des données

1. Généralités





Les graphiques et les cartes





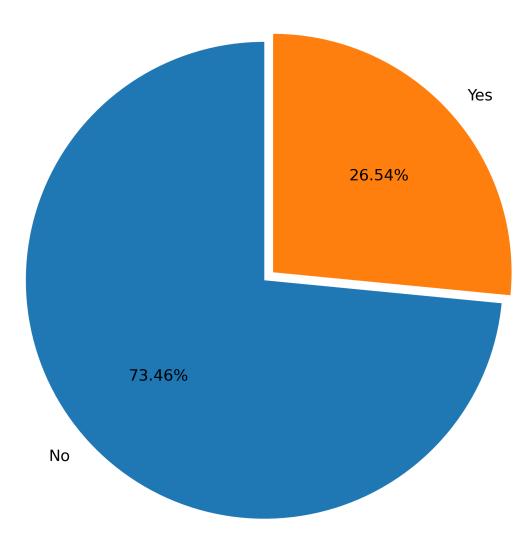


figure1: Customer Churn en pourcentage

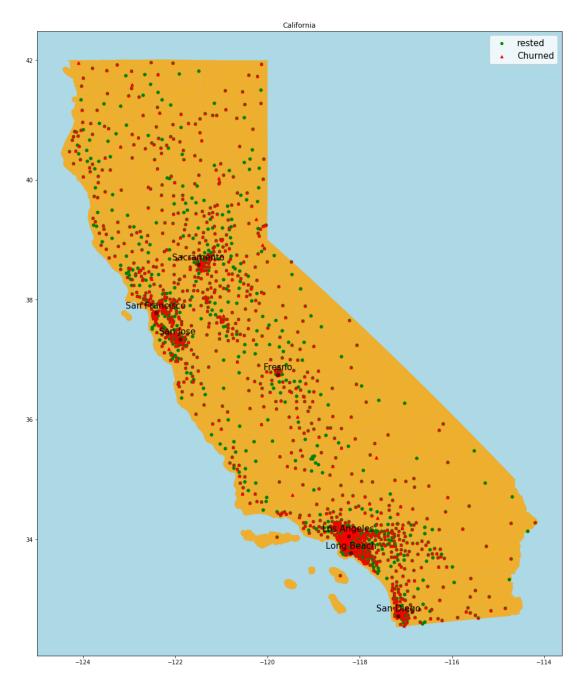
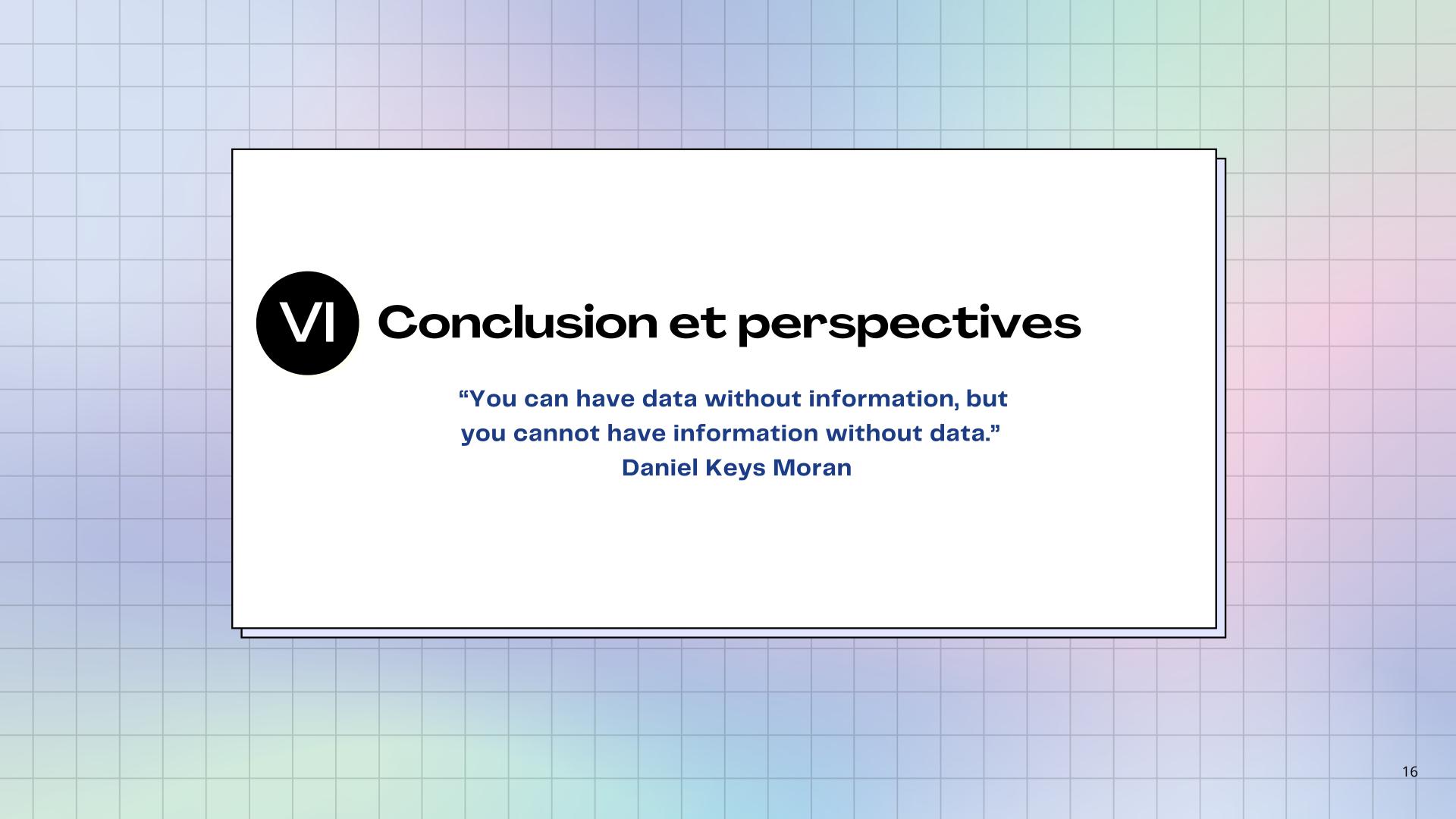


figure2:: Carte de Californie en fonction du Churn



Merci de nous avoir accordé votre attention!