# Analyse des Résiliations de Cartes de Crédit

# Chargement des données

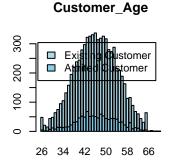
```
library(ggplot2)
library(skimr)
library(VIM)
library(outliers)
library(psych)
library(corrplot)

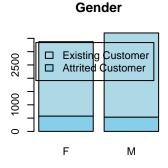
# Chargement des données
tab <- read.csv(file = "./data/credit-card-customers/cleaned_data.csv", sep = ',', dec = '.', header = '.'</pre>
```

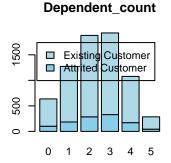
# Objectif 1: Compréhension des caractéristiques démographiques

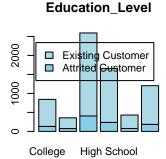
```
# Profils démographiques des clients résiliant leurs services de cartes de crédit
par(mfrow = c(2, 3))

# Analyse univariée pour chaque variable démographique
for (var in c("Customer_Age", "Gender", "Dependent_count", "Education_Level", "Marital_Status", "Income
   barplot(table(tab$Attrition_Flag, tab[[var]]), main = var, col = c("skyblue", "lightblue"), legend.te
}
```

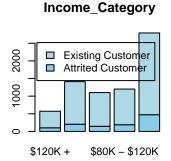












Objectif 2: Étude des relations entre les variables

## Choix des variables

### 1. Représentativité des domaines clés :

- Customer\_Age : L'âge du client est souvent un facteur important dans de nombreuses analyses démographiques.
- **Dependent\_count :** Le nombre de personnes à charge peut influencer les habitudes de dépenses et la gestion financière.
- Credit\_Limit : La limite de crédit est un indicateur financier clé qui peut être lié à d'autres comportements financiers.
- Total\_Trans\_Amt : Le montant total des transactions peut indiquer l'activité financière globale du client.
- Total\_Trans\_Ct : Le nombre total de transactions peut également fournir des informations sur l'utilisation des services.

#### 2. Variables pertinentes pour la résiliation de carte de crédit :

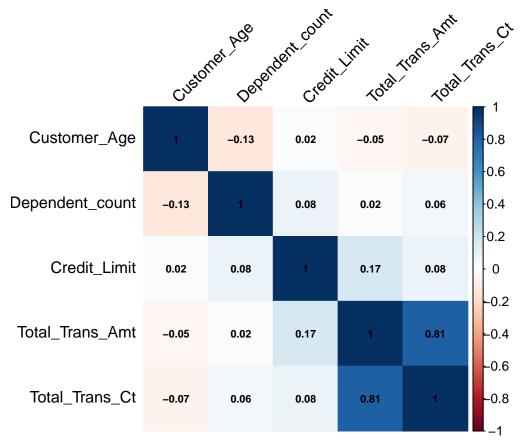
• Ces variables sont susceptibles d'influencer la décision de résiliation des services de carte de crédit. Par exemple, l'âge, la situation familiale, les habitudes de dépenses (indiquées par la limite de crédit et le montant total des transactions), et l'activité de transaction (nombre total de transactions) pourraient tous être liés à la résiliation.

### 3. Équilibre entre démographie et comportement financier :

• L'inclusion de variables démographiques (comme l'âge et le nombre de personnes à charge) en combinaison avec des variables transactionnelles permet d'obtenir une perspective équilibrée entre les caractéristiques personnelles et le comportement financier du client.

## Matrice de corrélation

La matrice de corrélation montre les relations linéaires entre les variables démographiques et transactionnelles.



#### Interprétation des résultats :

#### • Customer\_Age et Dependent\_count :

- Corrélation = -0.13
- Interprétation : Il y a une corrélation négative faible entre l'âge du client et le nombre de personnes à charge. Cela suggère que, en général, les clients plus âgés ont tendance à avoir moins de personnes à charge.

#### • Customer\_Age et Credit\_Limit :

- Corrélation = 0.02
- Interprétation : La corrélation est très faible, indiquant une relation presque nulle entre l'âge du client et la limite de crédit.

## • Customer\_Age et Total\_Trans\_Amt :

- Corrélation = -0.05
- Interprétation : La corrélation est faible et négative, suggérant une tendance à une légère diminution du montant total des transactions avec l'âge.

## • Customer\_Age et Total\_Trans\_Ct :

- Corrélation = -0.07

- Interprétation : Il y a une corrélation négative faible entre l'âge du client et le nombre total de transactions. Cela suggère que les clients plus âgés ont tendance à effectuer moins de transactions.

#### • Dependent\_count et Credit\_Limit :

- Corrélation = 0.08
- Interprétation : Il y a une corrélation positive faible entre le nombre de personnes à charge et la limite de crédit. Cela pourrait signifier que les clients avec plus de personnes à charge ont tendance à avoir une limite de crédit légèrement plus élevée.

## • Dependent\_count et Total\_Trans\_Amt :

- Corrélation = 0.02
- Interprétation : La corrélation est très faible, indiquant une relation presque nulle entre le nombre de personnes à charge et le montant total des transactions.

### • Dependent\_count et Total\_Trans\_Ct :

- Corrélation = 0.06
- Interprétation : Une corrélation positive faible suggère qu'il existe une tendance à une légère augmentation du nombre total de transactions avec le nombre de personnes à charge.

## • Credit\_Limit et Total\_Trans\_Amt :

- Corrélation = 0.17
- Interprétation : Il y a une corrélation positive modérée entre la limite de crédit et le montant total des transactions. Cela indique que les clients avec une limite de crédit plus élevée ont tendance à effectuer des transactions de montant plus élevé.

### • Credit\_Limit et Total\_Trans\_Ct :

- Corrélation = 0.08
- Interprétation : La corrélation est positive faible, suggérant une relation modérée entre la limite de crédit et le nombre total de transactions.

### • Total\_Trans\_Amt et Total\_Trans\_Ct :

- Corrélation = 0.81
- Interprétation : Il y a une forte corrélation positive entre le montant total des transactions et le nombre total de transactions. Cela indique que les clients effectuant un plus grand nombre de transactions ont tendance à avoir un montant total de transactions plus élevé.

## Test de corrélation

Les tests utilisent la statistique de corrélation de Pearson ou corrélation linéaire.

```
## Corrélation entre Customer_Age et Dependent_count :
## P-value = 2.98963e-27
##
## Corrélation entre Customer_Age et Credit_Limit :
## P-value = 0.03722771
##
## Corrélation entre Customer_Age et Total_Trans_Amt :
## P-value = 0.0001127818
##
## Corrélation entre Customer_Age et Total_Trans_Ct :
## P-value = 3.981838e-09
##
## Corrélation entre Dependent_count et Credit_Limit :
```

```
## P-value = 7.178391e-12
##
## Corrélation entre Dependent_count et Total_Trans_Amt :
## P-value = 0.05111694
##
## Corrélation entre Dependent_count et Total_Trans_Ct :
## P-value = 1.649984e-06
##
## Corrélation entre Credit_Limit et Total_Trans_Amt :
## P-value = 4.594966e-48
##
## Corrélation entre Credit_Limit et Total_Trans_Ct :
## P-value = 7.134977e-12
```

#### Interprétation des résultats :

#### • Customer Age et Dependent count :

- Corrélation significative (p-value = 2.98963e-27).
- Interprétation : Il y a une corrélation statistiquement significative entre l'âge du client et le nombre de personnes à charge.

### • Customer\_Age et Credit\_Limit :

- Corrélation significative (p-value = 0.03722771).
- Interprétation : Il existe une corrélation statistiquement significative entre l'âge du client et la limite de crédit, bien que la corrélation soit faible.

## • Customer\_Age et Total\_Trans\_Amt :

- Corrélation significative (p-value = 0.0001127818).
- Interprétation : Une corrélation négative significative existe entre l'âge du client et le montant total des transactions. Cela peut indiquer que les clients plus jeunes ont tendance à effectuer des transactions plus importantes.

## • Customer\_Age et Total\_Trans\_Ct :

- Corrélation significative (p-value = 3.981838e-09).
- Interprétation : Il y a une corrélation statistiquement significative entre l'âge du client et le nombre total de transactions. Les clients plus jeunes ont tendance à effectuer un nombre plus élevé de transactions.

#### • Dependent\_count et Credit\_Limit :

- Corrélation significative (p-value = 7.178391e-12).
- Interprétation : Il existe une corrélation significative entre le nombre de personnes à charge et la limite de crédit.

### • Dependent\_count et Total\_Trans\_Amt :

- Corrélation non significative (p-value = 0.05111694).
- Interprétation : Aucune corrélation statistiquement significative entre le nombre de personnes à charge et le montant total des transactions.

### • Dependent count et Total Trans Ct:

- Corrélation significative (p-value = 1.649984e-06).
- Interprétation : Une corrélation significative existe entre le nombre de personnes à charge et le nombre total de transactions.

## • Credit\_Limit et Total\_Trans\_Amt :

- Corrélation significative (p-value = 4.594966e-48).
- Interprétation : Une corrélation positive significative entre la limite de crédit et le montant total des transactions. Les clients avec une limite de crédit plus élevée ont tendance à effectuer des transactions plus importantes.

## • Credit\_Limit et Total\_Trans\_Ct :

- Corrélation significative (p-value = 7.134977e-12).
- Interprétation : Corrélation significative entre la limite de crédit et le nombre total de transactions.
   Les clients avec une limite de crédit plus élevée ont tendance à effectuer un plus grand nombre de transactions.

Les résultats de notre analyse démontrent qu'il existe des relations statistiquement significatives entre les caractéristiques démographiques, telles que l'âge du client, le nombre de personnes à charge, et les transactions financières, notamment la limite de crédit, le montant total des transactions, et le nombre total de transactions. Ces liens mettent en lumière l'importance de prendre en considération ces facteurs lors de l'évaluation des motifs de résiliation des services de cartes de crédit.

# Objectif 3: Facteurs sous-jacents à la résiliation

#### Choix des variables

Le choix des variables pour l'analyse factorielle a été guidé par l'objectif de réduire la dimensionnalité des données tout en capturant les aspects les plus significatifs liés à la résiliation des services de cartes de crédit. Les variables sélectionnées sont les suivantes :

- Customer\_Age : L'âge peut être un indicateur important du comportement financier et de la stabilité dans la relation avec la banque. Les différences générationnelles peuvent également jouer un rôle dans la résiliation.
- Credit\_Limit : La capacité de crédit d'un client est un aspect crucial de sa relation avec la banque. Des limites de crédit plus élevées pourraient être associées à une stabilité financière.
- Total\_Trans\_Amt : Les comportements de transaction, en particulier les montants dépensés, peuvent être des indicateurs importants du niveau d'engagement du client avec ses services financiers.
- Attrition\_Flag: Il est essentiel d'inclure la variable cible dans l'analyse pour comprendre comment les autres variables sont liées à la résiliation.

## Analyse Factorielle - Interprétation des Facteurs (MR1 et MR2)

Lors d'une analyse factorielle, les termes MR1 et MR2 font référence aux deux facteurs extraits. Ces termes sont souvent utilisés pour désigner les scores factoriels attribués à chaque observation (ici, chaque client) sur les deux facteurs respectifs. Chaque score factoriel est une combinaison linéaire des variables d'origine, pondérées par les charges factorielles. En d'autres termes, MR1 et MR2 représentent les scores attribués à chaque client sur les facteurs 1 et 2, respectivement.

```
## 'data.frame': 7079 obs. of 4 variables:

## $ Customer_Age : int 45 49 51 40 44 48 57 48 61 47 ...

## $ Credit_Limit : num 12691 8256 3418 4716 4010 ...

## $ Total_Trans_Amt: int 1144 1291 1887 816 1088 1441 1570 1671 1336 1178 ...

## $ Attrition_Flag : chr "Existing Customer" "Existing Customer" "Existing Customer" "Existing Customer"
```

```
## Factor Analysis using method = minres
## Call: fa(r = selected_data, nfactors = nb_facteurs, rotate = "varimax")
## Standardized loadings (pattern matrix) based upon correlation matrix
##
                    MR1 MR2
                                 h2
                                       u2 com
## Customer Age
                  -0.05 0.03 0.0041 0.996 1.7
## Credit Limit
                   0.05 0.81 0.6519 0.348 1.0
## Total Trans Amt 0.95 0.15 0.9229 0.077 1.0
## Attrition_Flag
                   0.17 0.01 0.0282 0.972 1.0
##
##
                         MR1 MR2
## SS loadings
                        0.93 0.67
## Proportion Var
                        0.23 0.17
## Cumulative Var
                        0.23 0.40
## Proportion Explained 0.58 0.42
## Cumulative Proportion 0.58 1.00
##
## Mean item complexity = 1.2
## Test of the hypothesis that 2 factors are sufficient.
## df null model = 6 with the objective function = 0.06 with Chi Square = 420.59
## df of the model are -1 and the objective function was 0
## The root mean square of the residuals (RMSR) is \, 0
## The df corrected root mean square of the residuals is NA
##
## The harmonic n.obs is 7079 with the empirical chi square 0 with prob < NA
## The total n.obs was 7079 with Likelihood Chi Square = 0 with prob < NA
## Tucker Lewis Index of factoring reliability = 1.014
## Fit based upon off diagonal values = 1
## Measures of factor score adequacy
##
                                                     MR1 MR2
## Correlation of (regression) scores with factors
                                                     0.96 0.81
## Multiple R square of scores with factors
                                                     0.91 0.65
## Minimum correlation of possible factor scores
                                                     0.83 0.30
```

#### Nombre de facteurs

Le nombre de facteurs est déterminé avec le critère de Kaiser-Guttman, qui retient les facteurs dont les valeurs propres sont supérieures à 1.

```
## [1] 1.2453792 1.0196309 0.9698897 0.7651002
```

## Interprétation des Facteurs :

- MR1 (Facteur 1) :
  - Charge de Variable : La variable ayant la charge la plus élevée sur MR1 est Total\_Trans\_Amt (0.95).
  - Interprétation : Les clients avec des montants de transactions élevés auront des scores plus élevés sur MR1. Cela suggère que des transactions financières importantes contribuent à ce facteur.
- MR2 (Facteur 2):

- Charge de Variable : La variable avec la charge la plus élevée sur MR2 est Credit\_Limit (0.81).
- Interprétation : Les clients avec des limites de crédit plus élevées auront des scores plus élevés sur MR2. Ainsi, la limite de crédit est un facteur distinct qui contribue à ce score.

#### Facteurs sous-jacents à la Décision de Résilier :

Les résultats de l'analyse factorielle indiquent que deux facteurs principaux influent sur la décision de résilier les services de cartes de crédit :

- Facteur 1 (MR1) Transactions Financières Élevées :
  - Les clients avec des montants de transactions élevés sont associés à un score plus élevé sur MR1.
     Cela pourrait suggérer que des activités financières importantes ou fréquentes contribuent à la décision de résilier.
- Facteur 2 (MR2) Limite de Crédit Élevée :
  - Les clients ayant une limite de crédit plus élevée ont des scores plus élevés sur MR2. Cela indique que la limite de crédit est un autre facteur significatif lié à la résiliation.

Les facteurs sous-jacents à la résiliation des services de cartes de crédit semblent être liés aux comportements de transactions financières Total\_Trans\_Amt et aux conditions de crédit Credit\_Limit.

## Objectif 4: Modélisation prédictive

##

```
# Transformation de la variable Attrition_Flag en binaire
tab$Attrition_Flag <- ifelse(tab$Attrition_Flag == "Attrited Customer", 1, 0)
# Modèle de régression logistique, prédictive pour estimer la probabilité de résiliation
model <- glm(Attrition_Flag ~ Customer_Age + Dependent_count + Credit_Limit + Total_Trans_Amt + Total_T.
# Affichage des résultats du modèle
summary(model)
##
## Call:
  glm(formula = Attrition_Flag ~ Customer_Age + Dependent_count +
      Credit_Limit + Total_Trans_Amt + Total_Trans_Ct, family = "binomial",
##
##
      data = tab)
##
## Coefficients:
##
                    Estimate Std. Error z value Pr(>|z|)
## (Intercept)
                   2.360e+00 2.592e-01
                                        9.104 < 2e-16 ***
## Customer_Age
                  -9.097e-03 4.462e-03 -2.039 0.041458 *
## Dependent_count 1.108e-01 2.889e-02
                                          3.835 0.000125 ***
## Credit Limit
                  -1.164e-05 4.300e-06 -2.707 0.006790 **
## Total Trans Amt 4.004e-04 2.112e-05 18.958 < 2e-16 ***
## Total_Trans_Ct -9.493e-02 3.295e-03 -28.814 < 2e-16 ***
## Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1
```

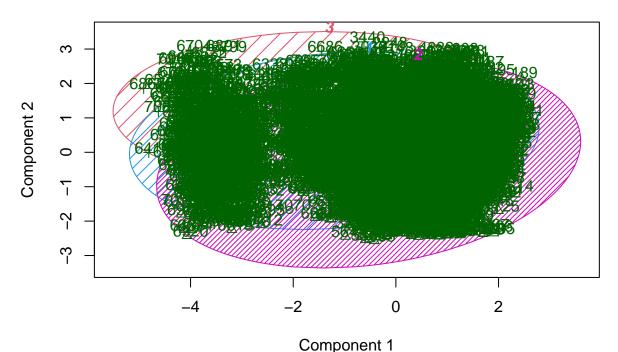
```
## (Dispersion parameter for binomial family taken to be 1)
##
## Null deviance: 6159.3 on 7078 degrees of freedom
## Residual deviance: 4804.0 on 7073 degrees of freedom
## AIC: 4816
##
## Number of Fisher Scoring iterations: 6
```

# Objectif 5: Classification des clients

```
# Utilisation de méthodes de classification (par exemple, k-means)
set.seed(123) # Pour la reproductibilité
num_clusters <- 3</pre>
cluster_vars <- tab[, c("Customer_Age", "Credit_Limit", "Total_Trans_Amt", "Total_Trans_Ct")]</pre>
# Algorithme de k-means
kmeans_model <- kmeans(cluster_vars, centers = num_clusters, nstart = 20)</pre>
# Affichage des résultats de la classification
print(kmeans model)
## K-means clustering with 3 clusters of sizes 1377, 4964, 738
##
## Cluster means:
         Customer_Age Credit_Limit Total_Trans_Amt Total_Trans_Ct
## 1
                46.45389
                                      13980.772
                                                                     5173.005
                                                                                                 66.97313
## 2
                46.23832
                                       3604.487
                                                                     3989.158
                                                                                                 63.13578
## 3
                46.88482
                                      31109.801
                                                                     5674.447
                                                                                                69.21274
##
## Clustering vector:
           ##
         [75] \ 2\ 1\ 1\ 1\ 3\ 2\ 3\ 2\ 1\ 2\ 3\ 2\ 3\ 1\ 1\ 2\ 1\ 2\ 2\ 1\ 2\ 1\ 2\ 1\ 2\ 1\ 2\ 1\ 1\ 1\ 1\ 2\ 2\ 2\ 1
##
 \hbox{ \#\#} \quad \hbox{ [112]} \quad \hbox{ 2 } \hbox{ 2 } \hbox{ 1 } \hbox{ 2 } \hbox{ 2 } \hbox{ 2 } \hbox{ 2 } \hbox{ 3 } \hbox{ 2 } \hbox{ 2 } \hbox{ 3 } \hbox{ 1 } \hbox{ 1 } \hbox{ 3 } \hbox{ 2 } \hbox{ 1 } \hbox{ 2 } \hbox{ 2 } \hbox{ 2 } \hbox{ 1 } \hbox{ 2 } \hbox{ 2 } \hbox{ 1 } \hbox{ 1 } \hbox{ 2 } \hbox{ 2 } \hbox{ 2 } \hbox{ 1 } \hbox{ 2 } \hbox{ 2 } \hbox{ 1 } \hbox{ 2 } \hbox{ 2 } \hbox{ 1 } \hbox{ 2 } \hbox{ 3 }
##
      ## [593] 2 3 2 2 3 2 2 2 2 1 1 2 2 2 1 1 2 2 2 1 1 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 1 2 1 3 2 3 3
      [630] \ 2\ 2\ 1\ 3\ 2\ 2\ 2\ 1\ 2\ 2\ 2\ 2\ 2\ 1\ 2\ 2\ 2\ 1\ 2\ 2\ 2\ 1\ 2\ 1\ 3\ 1\ 3\ 2\ 2\ 2\ 3\ 2
##
      ##
 \hbox{\tt ##} \quad [741] \ 1 \ 2 \ 2 \ 2 \ 2 \ 1 \ 2 \ 3 \ 2 \ 2 \ 2 \ 1 \ 2 \ 3 \ 3 \ 3 \ 2 \ 2 \ 1 \ 2 \ 3 \ 1 \ 2 \ 2 \ 2 \ 2 \ 2 \ 1 \ 2 \ 1 \ 2
```

```
## [6772] 2 1 2 2 1 3 3 2 3 1 1 1 1 1 1 2 2 1 2 3 2 1 2 2 1 1 1 3 2 2 1 1 3 2 2 2 3
## [7068] 2 3 1 2 2 1 1 1 2 2 2 1
##
## Within cluster sum of squares by cluster:
## [1] 47106841027 59161782918 27891462441
 (between_SS / total_SS = 80.1 %)
##
## Available components:
##
## [1] "cluster"
          "centers"
                  "totss"
                                 "tot.withinss"
                         "withinss"
## [6] "betweenss"
          "size"
                  "iter"
                         "ifault"
# Visualisation en 2D des clusters créés par k-means
library(cluster)
par(mfrow = c(1, 1))
clusplot(cluster_vars, kmeans_model$cluster, color=TRUE, shade=TRUE, labels=2, lines=0)
```

# CLUSPLOT( cluster\_vars )



These two components explain 71.98 % of the point variability.

## TODO:

## Objectif 1: Compréhension des caractéristiques démographiques

Profils démographiques des clients résiliant leurs services de cartes de crédit L'analyse univariée des caractéristiques démographiques des clients permet de visualiser la distribution des résiliations pour chaque variable. Voici quelques observations :

- Customer\_Age: La répartition des résiliations semble similaire pour différentes tranches d'âge.
- Gender : Les résiliations semblent réparties de manière équivalente entre les genres.
- Dependent\_count : La plupart des clients ayant résilié ont un faible nombre de personnes à charge.
- Education\_Level : Les clients ayant résilié proviennent de divers niveaux d'éducation, mais les diplômés universitaires semblent être légèrement plus nombreux.
- Marital\_Status : Les clients célibataires semblent plus enclins à résilier.
- Income Category: Les résiliations sont plus fréquentes chez les clients ayant des revenus modérés.

## Objectif 4: Modélisation prédictive

Le modèle de régression logistique est utilisé pour estimer la probabilité de résiliation en fonction des variables disponibles. Les coefficients du modèle indiquent l'impact de chaque variable sur la probabilité de résiliation. Une analyse plus approfondie des résultats, notamment des p-values, est nécessaire pour évaluer la significativité des coefficients.

## Objectif 5: Classification des clients

L'utilisation de l'algorithme de classification k-means regroupe les clients en clusters distincts en fonction de leurs caractéristiques. La visualisation en 2D des clusters montre comment les clients sont regroupés en fonction de l'âge, du montant de crédit, du total des transactions, et du total des transactions effectuées. Cette classification peut aider à identifier des segments de clients ayant des comportements similaires.

Ces résultats fournissent une base pour mieux comprendre les caractéristiques des clients associées à la résiliation des services de cartes de crédit et pour développer des stratégies visant à réduire la résiliation. Il est recommandé d'approfondir l'analyse, d'évaluer la performance du modèle prédictif sur un ensemble de test distinct et de vérifier la stabilité des clusters au fil du temps.

## **FAIT**

Objectif 2

Objectif 3