

Rapport d'analyse – Primero Bank

Nom du rédacteur	Wescott	Date	24/10/2024
Nom du client	Primero Bank	Sujet de l'analyse	Comprendre les raisons pour lesquelles les clients quittent la banque.

Comment remplir ce document :

- Un exemple est donné à titre indicatif en italique. Supprimez-le avant d'ajouter votre texte.
- Ajoutez et supprimez des lignes selon vos besoins dans les tableaux ci-dessous.

I. Décrivez le contexte du client : quel est son secteur d'activité et quels sont ses enjeux principaux ?

Contexte du client

Secteur d'activité :

Bancaire (banque exclusivement en ligne, pas d'agence physique)

Entreprise : Primero Bank

Enjeux principaux :

- *Comprendre les raisons des nombreux départs de clients et mettre en place un plan d'action pour arrêter cette vague de départ.*

II. Décrivez l'utilité du rapport : à qui s'adresse-t-il ? Quels sont ses objectifs ?

L'audience, appelée également cible de communication

Le rapport s'adresse à Paola et à Primero Bank

Objectif du rapport n° 1

Analyser les données clients pour identifier les causes des départs

Objectif du rapport n° 2

Analyser les données client pour Identifier les

	<i>clients potentiel qui pourraient quitter la banque.</i>
Objectif du rapport n° 3	<i>Donner des éléments au client afin qu'il puisse mettre en place un plan d'action pour arrêter les départs des clients.</i>

III. Données : comment vont-elles être utiles dans l'analyse ?

Transformez les données en informations. Expliquez l'information qu'elles vous donnent et comment elles seront utiles.

Donnée(s)	L'information issue de la lecture de ces données	Utile pour répondre à l'objectif n° :
<i>N° du client et Statut du client</i>	<i>Connaitre le nombre de client actuel de la banque (8 491 personnes) et le nombre de client perdus (1 636 personnes).</i>	<i>1</i>
<i>Statut du client (client perdu) et Age du clients (client perdu)</i>	<i>Ces données permettent d'identifier la tranche d'âge des personnes qui ont quittés la banque. Elles sont âgées de 36 à 55 ans.</i>	<i>2</i>
<i>Statut du client (client perdu) et Type de carte (client perdu)</i>	<i>La très grande majorité des personnes qui ont quittés la banque ont une carte bleue (1 519) / (1636).</i>	<i>3</i>
<i>Statut du client (client perdu) et Statut marital (client perdu)</i>	<i>Ces données permettent d'identifier les nombres de personnes qui ont quittés la banque en fonction de leur statut marital.</i>	<i>1</i>
<i>Statut du client (client perdu) et Montant crédit renouvelé</i>		<i>3</i>
<i>Statut du client (client perdu, client actuel) et Utilisation</i>	<i>Les clients actuels de la banque utilisent 3x plus leur carte que ceux parties.</i>	<i>3</i>

moyenne de la carte		
---------------------	--	--

IV. Visualisation de données : quelles représentations graphiques sont selon vous les plus adaptées pour faire parler vos données (minimum 5 représentations graphiques) ?

Objectif de la visualisation	Représentation graphique choisie	Justification du choix
Objectif 1 Montrer la répartition entre les données analysées.	Visualisation 1 Un camembert pour représenter le pourcentage de client perdu.	Le camembert permet de voir clairement la différence entre les clients perdus et les clients actuels de la banque.
Objectif 1 Les clients perdus en fonction de leur statut marital.	Visualisation 2 L'histogramme groupé permet de comparer les différences entre les différentes catégories.	La disposition groupée facilite la lecture des données, car les barres pour chaque catégorie sont alignées, ce qui rend les comparaisons plus intuitives.
Objectif 2 L'identification des tranches d'âges des personnes qui ont quittés la banque.	Visualisation 3 Le camembert va permet de capter rapidement L'attention.	Avec les différentes couleurs et les segments bien définis cela permet d'attirer facilement l'attention sur les différents clients perdus par tranches d'âges.
Objectif 3 Les différents types de cartes utilisés par les clients perdus.	Visualisation 4 L'histogramme empilé permet de représenter le nombre de personne qui possédaient une carte bleue.	L'histogramme empilé permet de mettre en évidence la décomposition des différents types de cartes ainsi que le nombre personne qui en détenaient.

<p>Objectif 3</p> <p><i>La répartition des revenus annuel des clients perdus.</i></p>	<p>Visualisation 5</p> <p><i>Un camembert pour représenter répartition des revenus.</i></p>	<p><i>Le camembert est largement utilisé pour représenter des données, car il permet une compréhension intuitive.</i></p>
<p>Objectif 2</p> <p><i>Le nombre de mois d'inactivité des clients.</i></p>	<p>Visualisation 6</p> <p><i>La courbe avec des marques permet de représenter le nombre de mois d'inactivité.</i></p>	<p><i>La courbe illustre la tendance de l'inactivité et montre comment le nombre de mois d'inactivité varie dans le temps.</i></p>
<p>Objectif 2</p> <p><i>Les clients potentiel qui pourraient quitter la banque.</i></p>	<p>Visualisation 7</p> <p><i>Une représentation sous forme de tableau pour mettre en évidence les clients susceptibles de quitter la banque.</i></p>	<p><i>Le tableau permettra de visualiser rapidement le nombre de clients à risque.</i></p>