PLAN :

I. INTRODUCTION

II. DOMAINES D’APPLICATION DE LA DATA SCIENCE À Afriland

1. FRAUDE
2. SEGMENTATION DE LA CLIENTÈLE
3. MARKETING CIBLÉ
4. GESTION DU RISQUE DE CRÉDIT
5. PRÉVISION

III. CONCLUSION :

I. INTRODUCTION

À l’ère du big data l’explosion du volume des données, leur vitesse et leur variabilité, la capacité à transformer une donnée brute en information utile à la résolution de problèmes complexes devient une expertise en particulier pour les banques 80% de la donnée est structurée et non structurée. Le rôle de la data science est donc de trouver des moyens d’utiliser cette donnée au mieux pour soutenir les activités de la banque, en s’appuyant sur des outils mathématiques, statistiques, informatiques et d’optimisation. Notre rôle ici consistera à vous présenter à vous directeur de **AFRILAND FIRST BANK** , en quoi créer un département Data Science dans votre Banque vous sera bénéfique.

II. DOMAINES D’APPLICATION DE LA DATA SCIENCE À **Afriland**

1. CONFIANCE CLIENT :

S’assurer de la confiance client en créant un modèle permettant de prédire la probabilité qu’un client va switcher vers une autre banque et faire une analyse des variables les plus importantes, ces variables étant le point focale du programme de fidélisation .

1. DÉTECTION DE FRAUDES

L'apprentissage automatique est crucial pour une détection et une prévention efficace des fraudes impliquant les cartes de crédit, la comptabilité, les assurances, etc. La détection proactive de la fraude dans la banque est essentielle pour assurer la sécurité des clients et des employés. Plus tôt la banque détecte une fraude, plus vite elle peut restreindre l'activité du compte pour minimiser les pertes. En mettant en œuvre une série de systèmes de détection des fraudes, les banques peuvent obtenir la protection nécessaire et éviter des pertes importantes.

1. SEGMENTATION DE LA CLIENTÈLE

La segmentation de la clientèle consiste à distinguer les groupes de clients en fonction de leur comportement (pour la segmentation comportementale) ou de caractéristiques spécifiques (par exemple, région, âge, revenu pour la segmentation démographique). Il existe tout un tas de techniques dans telles que le regroupement etc et par conséquent, ils aident à apprendre la Valeur Vie Client de chaque segment de clientèle et à découvrir les segments à valeur élevée et à faible valeur.Donc la segmentation de la clientèle est conçue pour améliorer le service client et aider à la fidélisation et à la rétention des clients, ce qui est si nécessaire pour votre banque.

c) MARKETING CIBLÉ

L'analyse des données nous permet de créer un marketing ciblé qui propose le bon produit aux bonne personnes au bon moment en interprétant les besoins des clients et en les transformants en outils fonctionnels . L'exploration de données est largement utilisée pour la sélection de cibles afin d'identifier les clients potentiels pour un nouveau produit. Le data scientist utilise les données d'achat comportementales, démographiques et historiques pour créer un modèle qui prédit la probabilité de réponse d'un client à une promotion ou à une offre, en mettant l’accent sur les plus du produit par rapport à la concurrence.

d) GESTION DU RISQUE DE CRÉDIT

Les cartes de crédit sont l'alpha et l'oméga des prêts hypothécaires et des prêts. Les banques dépendent de la compréhension des scores de risque et du comportement financier des clients ou entreprises. Les scientifiques des données utilisent des données existantes, telles que des détails sur les prêts et les défauts de paiement passés contenus dans le dossier de crédit pour évaluer le risque de non remboursement de la dette d'un client.

e) PRÉVISION

L'analyse prédictive et la prévision occupent depuis longtemps un espace dédié dans le secteur bancaire. Cependant, avec l'avènement du Machine Learning et de l'Intelligence Artificielle, la portée des choses qui peuvent être prévues s'est considérablement élargie. La précision des modèles est améliorée et le niveau d'intervention humaine requis diminue lentement. La plupart des applications essentiellement concernées sont par exemple : les prévisions de revenus ou les prévisions de cours boursiers, les prévisions sur la nécessité des recrutements futurs.

III. CONCLUSION :

Avec l’avènement du big data, la concurrence s’est de plus en plus accrue entre les acteurs du secteur bancaire et le rôle des data scientists sera donc de permettre aux banques de se différencier les unes des autres en développant des solutions de plus en plus innovantes. Il incombe donc pour vous Monsieur de créer dans votre banque un département de data science