

Churn des clients (télécommunication)

Ce use case a pour objectif de prédire les clients susceptibles de partir afin d'anticiper la majorité des départs des clients et ainsi le département marketing peut mener des actions sur cette population pour la fidéliser

- * Identifiant de la ligne (numéro de téléphone)
- * Ancienneté de la ligne en jours (date courante - date d'activation de la ligne)
- * Date d'activation de la ligne
- * Date de résiliation de la ligne
- * Age du client (en année)
- * Catégorie socio-professionnelle
- * Ville
- * Sexe
- * Etat matrimonial
- * Type identification (registre du commerce)
- * Rapport entre la durée des appels sortants et la durée des appels entrant durant les 6 derniers mois
- * Durée totale des appels (Entrant + Sortant) durant les 6 derniers mois
- * Part des appels (Entrant + Sortant) réalisés le week-end parmi la totalité des appels (Entrant + Sortant)
- * Part des appels (Entrant + Sortant) réalisés le soir (20h à 8h) parmi la totalité des appels (Entrant + Sortant)
- * Nombre total de SMS internationaux envoyés durant les 6 derniers mois
- * Nombre total de SMS nationaux envoyés vers mobiles MEDITEL durant les 6 derniers mois
- * Durée des appels sortants réalisés le week-end
- * Durée moyenne des appels vocaux sortants lors du mois M-1, M-2, M-3, M-4, M-5, M-6
- * Nombre et durée des appels sortants lors du mois M-1, M-2, M-3, M-4, M-5, M-6
- * Nombre et durée des appels nationaux, et internationaux, entrants et sortants lors du mois M-1, M-2, M-3, M-4, M-5, M-6
- * Plainte la plus fréquente lors des 6 derniers mois (Si plusieurs plaintes ont la même
- * Nombre total de plaintes durant le dernier mois
- * Nombre de jours écoulés depuis la dernière plainte

Segmentation des clients (télécommunication)

Ce use case à pour objectif de segmenter la clientèle dans un contexte télécommunication

Identifiant de la ligne (numéro de téléphone)

- * Type de ligne (prépayé ou postpayé)
- * Ancienneté de la ligne en jours (date courante - date d'activation de la ligne)
- * Date d'activation de la ligne
- * Indicateur de plafonnement
- * Montant de plafonnement
- * Motif de résiliation
- * Marque du téléphone
- * Modèle du téléphone
- * Etat actuel de la ligne (bloqué, suspendu, annulé, actif)
- * Catégorie socio-professionnelle
- * Nombre de lignes
- * Type identification (registre du commerce)
- * Rapport entre la durée des appels sortants et la durée des appels entrant durant les 6 derniers mois
- * Nombre moyen d'appels (Entrant + Sortant) durant les 6 derniers mois
- * Durée moyenne des appels (Entrant + Sortant) durant les 6 derniers mois
- * Part des appels (Entrant + Sortant) réalisés le week end parmi la totalité des appels (Entrant + Sortant)
- * Part des appels (Entrant + Sortant) réalisés le soir (20h à 8h) parmi la totalité des appels (Entrant + Sortant)
- * Nombre moyen de SMS internationaux envoyés durant les 6 derniers mois
- * Nombre total de plaintes durant les 6 derniers mois
- * Plan tarifaire actuel
- * Nombre de changement de plan tarifaire durant les 6 derniers mois
- * Indicateur de remplissage de la liste "Amis & Famille"
- * Nombre de n° remplis (max. 4)
- * Nombre de n° IAM fixe parmi les n° de la liste
- * Nombre de n° IAM mobile parmi les n° de la liste
- * Nombre de n° MEDITEL parmi les n° de la liste
- * Nombre total de points de fidélité gagnés lors des 6 derniers mois
- * Nombre total de points de fidélité utilisés lors des 6 derniers mois

le Risque du crédit

- * **Age** : Âge de la personne au moment de la demande de prêt.
 - Peut influencer le risque perçu : par exemple, les jeunes emprunteurs ont parfois moins d'historique de crédit.
- * **Revenu annuel** : Revenu annuel de la personne
- * **Statut de propriété du logement** : propriétaire, locataire, hypothèque ...
- * **Durée de l'emploi en années**
- * **Objet du prêt** : personnel, éducatif, médical ...
- * **Note du crédit** : Catégorie de risque associée au prêt, généralement notée de A (meilleure) à G (plus risquée)
- * **Montant total du prêt demandé par la personne.**
- * **Taux d'intérêt appliqué au prêt**
- * **Statut du prêt** : 0 = non défaillant, 1 = défaillant (variable cible typique dans un problème de classification du risque de crédit)
- * **Pourcentage du revenu affecté au prêt** : Rapport entre le montant du prêt et le revenu annuel de la personne, exprimé en pourcentage. Permet de voir l'effort financier que le prêt représente.
- * **Historique de défaut** : Indique si la personne a déjà eu un défaut de paiement enregistré dans son historique de crédit.
Valeurs possibles : "Y" (Oui), "N" (Non).
Cette variable est importante pour évaluer le risque : un défaut passé peut indiquer une probabilité plus élevée de défaut futur.
- * **Ancienneté de l'historique de crédit** : Nombre d'années depuis l'ouverture du premier compte de crédit du demandeur.
 - Une ancienneté plus élevée peut refléter une meilleure stabilité financière et une expérience plus longue avec le crédit.

Prédiction de Salaire

- * **Âge** : l'âge de chaque employé, en années.
- * **Genre** : le genre de chaque employé, qui peut être soit homme, soit femme.
- * **Niveau d'études** : le niveau d'études de chaque employé, qui peut être : lycée, licence (bachelor), master ou doctorat (PhD).
- * **Intitulé du poste** : le poste occupé par chaque employé. Les intitulés peuvent varier selon l'entreprise, par exemple : manager, analyste, ingénieur ou administrateur.
- * **Années d'expérience** : le nombre d'années d'expérience professionnelle de chaque employé.
- * **Salaire** : le salaire annuel de chaque employé en dollars américains. Les valeurs peuvent varier en fonction de facteurs comme l'intitulé du poste, les années d'expérience et le niveau d'études.

Les transactions frauduleuses

- * **Étape (step)** : Représente une unité de temps simulée. Ici, une étape = 1 heure.
- * **Type de transaction** : Type d'opération bancaire réalisée. Les types sont :
Dépôt, retrait, débit direct, paiement, virement
- * **Montant** : Montant total de la transaction, exprimé en monnaie locale.
- * **Client émetteur** : Identifiant du client à l'origine de la transaction.
- * **Solde initial émetteur** : Solde disponible sur le compte du client avant la transaction.
- * **Solde final émetteur** : Solde disponible sur le compte du client après la transaction.
- * **Client destinataire** : Identifiant du destinataire de la transaction.
- * **Solde initial destinataire** : Solde du destinataire avant la transaction.
- Remarque : cette information peut être absente pour les marchands (identifiants commençant par "M").
- * **Solde final destinataire** : Solde du destinataire après la transaction.
- Remarque : comme précédemment, peut être vide pour les marchands.
- * **Transaction frauduleuse** : Valeur binaire (1 = la transaction est frauduleuse, 0 = transaction normale)
Les fraudes sont simulées par des agents malveillants qui vident des comptes via transfert + retrait.
- * **Transaction suspecte signalée** : Valeur binaire (1 = la transaction a été signalée comme suspecte par le système, 0 = non signalée)
- Une transaction est signalée lorsqu'un virement supérieur à 200 000 est tenté.

Placement des élèves (étudiants)

Ce jeu de données est conçu pour prédire si un étudiant en dernière année obtiendra un placement professionnel, en se basant sur ses antécédents académiques et personnels.

- * **Âge** : Âge de l'étudiant
- * **Sexe** : Masculin ou Féminin
- * **Filière** : Spécialisation de l'étudiant (par exemple, I.T., CSE, EntC, etc.)
- * **Nombre de stages** : Nombre de stages effectués
- * **CGPA** : Moyenne cumulative des notes
- * **Hébergement** en internat : Indique si l'étudiant vit en internat
- * **Arriérés** : Si l'étudiant a déjà eu des retards dans une matière quelconque ?
- * **Placement** : Indique si l'étudiant a été placé (1) ou non (0)

Prévision du désabonnement des clients de cartes de crédit

- * **Numéro Client** : Identifiant unique attribué à chaque client.
- * **Variable d'événement interne (activité du client)**
- * **Âge Client** : Âge du client.
- * **Genre** : Sexe du client .
- * Nombre de personnes à charge associées au client.
- * **Niveau Éducation** : Niveau d'éducation du client
- * **État Civil** : État civil du client (Célibataire, marie)
- * **Catégorie Revenu** : Tranche de revenu annuel du client (par exemple, < \$40K, \$40K - \$60K)
- * **Type Carte** : Type de carte de crédit détenue (Bleu , Argent, Gold ..)
- * **Ancienneté Compte Mois** : Nombre de mois depuis l'ouverture du compte.
- * **Nombre Total Relations**: Nombre total de produits ou services bancaires utilisés par le client (ex : carte, crédit, compte épargne...).
- * **Mois Inactifs 12 Mois** : Nombre de mois d'inactivité au cours des 12 derniers mois.
- * Nombre de contacts avec le service client au cours des 12 derniers mois.
- * **Limite Crédit** : Limite de crédit autorisée pour le client.
- * **Total Solde Renouvelable** : Solde renouvelable total du client.
- * **Montant Moyen Disponible Achat** : Montant moyen disponible pour les achats (limite de crédit moins le solde renouvelable).
- * **Variation Montant Transactions Q4_Q1** : Variation du montant total des transactions entre le 4^e et le 1^{er} trimestre.
- * **Montant Total Transactions** : Montant total des transactions effectuées par le client.
- * **Nombre Total Transactions** : Nombre total de transactions effectuées.
- * **Variation Nombre Transactions Q4_Q1** : Variation du nombre total de transactions entre le 4^e et le 1^{er} trimestre.
- * **Ratio Moyen Utilisation Crédit** : Ratio moyen d'utilisation du crédit (solde renouvelable divisé par la limite de crédit).

Prédiction du prix de l'Action (stock price)

L'art de prévoir les prix des actions a été une tâche difficile pour de nombreux chercheurs et analystes. En fait, les investisseurs sont très intéressés par le domaine de recherche de la prédiction du prix des actions. Pour réussir leurs investissements, de nombreux investisseurs souhaitent connaître la situation future du marché boursier.

- * **Date** : Date de l'enregistrement du cours boursier
- * **Prix Ouverture** : Prix de l'action(stock) à l'ouverture de la bourse ce jour-là
- * **Prix Haut** : Prix le plus élevé atteint pendant la journée
- * **Prix Bas** : Prix le plus bas atteint pendant la journée
- * **Prix Fermeture** : Prix de l'action à la clôture de la bourse ce jour-là
- * **Volume Échangé** : Nombre total d'actions échangées durant la journée
- * **Prix Fermeture Ajusté** : Prix de clôture ajusté en tenant compte des dividendes et fractionnements d'actions

Prediction de Réclamations d'Assurance Automobile

Ce jeu de données est conçu pour des projets de classification visant à prédire la probabilité qu'un assuré fasse une réclamation, en se basant sur ses caractéristiques personnelles et celles de son véhicule.

- * Identifiant unique de l'assuré
- * Durée de validité de la police d'assurance
- * Âge du véhicule (en années)
- * Âge du souscripteur (en années)
- * Zone géographique du souscripteur
- * Densité de population de la ville du souscripteur
- * Marque du véhicule
- * Segment du véhicule (ex : A, B1, B2, C1, C2)
- * Modèle du véhicule
- * Type de carburant utilisé
- * Couple maximal généré (en Nm à un régime donné)
- * Puissance maximale générée (en bhp à un régime donné)
- * Type de moteur
- * Nombre d'airbags installés
- * Présence du contrôle électronique de stabilité (ESC)
- * Présence du réglage de la hauteur du volant
- * Présence du système de surveillance de la pression des pneus (TPMS)
- * Présence de capteurs de stationnement
- * Présence de la caméra de recul
- * Type de freins à l'arrière du véhicule
- * Cylindrée du moteur (en cm³)
- * Nombre de cylindres du moteur
- * Type de transmission (manuelle ou automatique)
- * Nombre de vitesses de la boîte de vitesses
- * Type de direction du véhicule
- * Rayon de braquage (en mètres)
- * Longueur et Largeur et Hauteur du véhicule (en mm)
- * Poids total en charge (en kg)
- * Présence de feux antibrouillard avant
- * Présence d'un essuie-glace arrière
- * Présence d'un lave-glace arrière
- * Présence d'un dégivreur arrière
- * Présence de l'assistance au freinage
- * Présence du verrouillage centralisé
- * Présence de la direction assistée
- * Présence du réglage en hauteur du siège conducteur
- * Présence du rétroviseur intérieur jour/nuit
- * Présence du témoin d'alerte moteur

Qualité du lait

Les variables ci-dessous peuvent être employées pour prévoir la qualité du lait

- * **pH** : Mesure de l'acidité ou de l'alcalinité du lait.
- * **Température** : Température du lait au moment de l'analyse (en degrés Celsius).
- * **Goût** : Évaluation du goût du lait
- * **Odeur** : Évaluation de l'odeur du lait
- * **Graisse** : Présence de matière grasse dans le lait
- * **Turbidité** : Mesure de la clarté du lait
- * **Couleur** : Évaluation de la couleur du lait
- * **Qualité** : Qualité globale du lait

Risque de l'obésité

Ce jeu de donnée est adapté aux projets de classification multiclassé visant à prédire le risque d'obésité.

- * **Genre** : Sexe de l'individu (Homme ou Femme).
- * **Âge** : Âge de l'individu en années.
- * **Taille** : Taille de l'individu en mètres.
- * **Poids** : Poids de l'individu en kilogrammes.
- * **Famille Obésité** : Antécédents familiaux d'obésité (Oui ou Non).
- * **Fumeur** : Statut tabagique de l'individu (Oui ou Non).
- * **Consommation d'eau** : Quantité d'eau consommée quotidiennement (en litres).
- * **Activité Physique** : Niveau d'activité physique hebdomadaire (en heures).
- * **Habitudes Alimentaires** : Fréquence des repas par jour.
- * **Consommation Légumes** : Fréquence de consommation de légumes.
- * **Consommation Alcool** : Fréquence de consommation d'alcool.
- * **Transport** : Moyen de transport principal utilisé (Marche, Vélo, Voiture, etc.).
- * **Niveau Stress** : Niveau de stress perçu (Faible, Moyen, Élevé).
- * **Heures Sommeil** : Nombre d'heures de sommeil par nuit.
- * **IMC** : Indice de Masse Corporelle calculé à partir du poids et de la taille.
- * **Classe Obésité** : Catégorie d'obésité selon l'IMC (Poids normal, Surpoids, Obésité de classe I, II ou III).

Location Immobilière (Location d'appartements ou maisons)

Ce jeu de données est conçu pour prédire ou analyser les loyers de logements résidentiels en fonction de plusieurs caractéristiques du bien.

- * **Nombre de pièces du logement**, incluant chambres, salon et cuisine
- * **Loyer** : Montant du loyer mensuel du logement.
- * **Superficie** : Surface du logement en pieds carrés .
- * **Étage** : Étage auquel se situe le logement, ainsi que le nombre total d'étages de l'immeuble (ex. : Rez-de-chaussée sur 2, ou 3e sur 5).
- * **Type Surface** : Méthode utilisée pour calculer la surface du logement (Superficielle, Habitable, ou Construite).
- * **Quartier** : Localisation géographique (quartier ou zone) du logement.
- * **Ville** : Ville dans laquelle se trouve le logement.
- * **Ameublement** : Statut d'ameublement du logement (Meublé, Semi-meublé, Non meublé).
- * **Locataire Préféré** : Type de locataire recherché (ex. : célibataire, couple, famille...).
- * **Salles de Bain** : Nombre de salles de bain présentes dans le logement.
- * **Contact** : Personne à contacter pour plus d'informations sur le logement.

Tarification des billets d'avion

Ce jeu de données est conçu pour prédire le prix des billets d'avion en fonction de différents paramètres liés au vol, à la compagnie aérienne, à la date, à la durée, etc.

- * **Compagnie Aérienne** : Nom de la compagnie aérienne opérant le vol (ex. : Air India, IndiGo, Vistara...).
- * **Date Départ** : Date de départ du vol (jj-mm-aaaa).
- * **Source** : Ville d'origine d'où le vol décolle (ex. : Delhi, Mumbai...).
- * **Destination** : Ville de destination du vol (ex. : Bangalore, Kolkata...).
- * **Route** : Itinéraire du vol (ex. : DEL → BOM → BLR).
- * **Durée** : Durée totale du vol (ex. : 2h 50m).
- * **Départ** : Heure de départ (ex. : 21:00).
- * **Arrivée** : Heure d'arrivée à destination (ex. : 23:55).
- * **Nombre Escales** : Nombre d'escales du vol (ex. : 0, 1, 2).
- * **Classe** : Classe de réservation (ex. : Économie, Affaires).
- * **Prix** : Prix du billet (valeur cible à prédire, en roupies INR).

Prédiction du risque de maladie cardiaque

Ce jeu de données synthétique est conçu pour prédire le risque de maladie cardiaque en se basant sur une combinaison de symptômes, de facteurs liés au mode de vie et d'antécédents médicaux.

- * **Âge** : Âge du patient en années.
- * **Sexe** : Sexe du patient (0 = Femme, 1 = Homme).
- * **Hypertension** : Indique si le patient souffre d'hypertension (0 = Non, 1 = Oui).
- * **Hypercholestérolémie** : Indique si le patient a un taux de cholestérol élevé (0 = Non, 1 = Oui).
- * **Fumeur** : Statut tabagique du patient (0 = Non fumeur, 1 = Fumeur).
- * **Diabète** : Indique si le patient est diabétique (0 = Non, 1 = Oui).
- * **Antécédents familiaux** : Présence d'antécédents familiaux de maladies cardiaques (0 = Non, 1 = Oui).
- * **Activité physique** : Niveau d'activité physique du patient (0 = Faible, 1 = Modéré, 2 = Élevé).
- * **Régime alimentaire** : Qualité du régime alimentaire (0 = Mauvais, 1 = Moyen, 2 = Bon).
- * **Stress** : Niveau de stress perçu (0 = Faible, 1 = Modéré, 2 = Élevé).
- * **IMC** : Indice de masse corporelle du patient.
- * **Tension artérielle systolique** : Mesure de la pression artérielle systolique.
- * **Tension artérielle diastolique** : Mesure de la pression artérielle diastolique.
- * **Cholestérol total** : Taux de cholestérol total dans le sang.
- * **HDL** : Taux de cholestérol HDL (bon cholestérol).
- * **LDL** : Taux de cholestérol LDL (mauvais cholestérol).
- * **Triglycérides** : Taux de triglycérides dans le sang.
- * **Risque cardiaque** : Variable cible indiquant le risque de maladie cardiaque (0 = Faible, 1 = Modéré, 2 = Élevé).

Prédiction du comportement d'achat en ligne (E-commerce)

Ce jeu de données est conçu pour prédire si un utilisateur va réaliser un achat lors de sa visite sur un site de commerce électronique, en se basant sur ses interactions avec le site.

- * **Durée Session** : Temps total passé sur le site durant la visite (en secondes).
- * **Pages Vues** : Nombre total de pages consultées durant la session.
- * **Taux Rebond** : Pourcentage du temps passé sur la première page (plus il est élevé, moins l'utilisateur a interagi).
- * **Source Trafic** : Origine de la visite (Recherche, Direct, E-mail, Réseaux Sociaux, etc.).
- * **Appareil** : Type d'appareil utilisé (Ordinateur, Mobile, Tablette).
- * **Navigateur** : Navigateur web utilisé (Chrome, Firefox, Safari, etc.).
- * **Heure Visite** : Heure de début de la visite (format 24h).
- * **Jour Semaine** : Jour de la semaine de la visite (ex. : Lundi, Mardi...).
- * **Produit Vu** : Nom ou catégorie du produit consulté.
- * **Prix Moyen Produits** : Prix moyen des articles consultés durant la session.
- * **Ajout Panier** : Indique si le client a ajouté un produit au panier (0 = Non, 1 = Oui).
- * **Remise Active** : Indique si une promotion ou réduction était affichée (0 = Non, 1 = Oui).
- * **Temps Produit Page** : Temps passé sur les pages produits (en secondes).
- * **Historique Achat** : Nombre d'achats réalisés par ce client dans le passé.
- * **Achat Effectué** : Variable cible (0 = l'utilisateur n'a pas acheté, 1 = l'utilisateur a acheté).

Ce dataset est utile pour développer un modèle de classification binaire permettant d'anticiper le comportement d'achat en ligne, d'optimiser les campagnes marketing ou d'activer des notifications en temps réel.

les tendances d'achat des clients

Ce jeu de données comprend des informations détaillées sur les clients, telles que l'âge, le sexe, l'historique d'achat, les méthodes de paiement préférées et la fréquence des achats. Il est idéal pour analyser les tendances d'achat des clients et prédire leur intérêt pour de nouveaux produits .

- * Identifiant Client – Identifiant unique pour chaque client
- * Âge – Âge du client
- * Sexe – Sexe du client (Homme/Femme)
- * Article Acheté – L'article acheté par le client
- * Catégorie – Catégorie de l'article acheté
- * Montant de l'Achat – Montant de l'achat en dollars américains
- * Lieu – Lieu où l'achat a été effectué
- * Taille – Taille de l'article acheté
- * Couleur – Couleur de l'article acheté
- * Saison – Saison pendant laquelle l'achat a été effectué
- * Évaluation – Note donnée par le client pour l'article acheté
- * Statut d'Abonnement – Indique si le client est abonné (Oui/Non)
- * Type de Livraison – Type de livraison choisi par le client
- * Remise Appliquée – Indique si une remise a été appliquée à l'achat (Oui/Non)
- * Code Promo Utilisé – Indique si un code promo a été utilisé pour l'achat (Oui/Non)
- * Achats Précédents – Nombre total de transactions conclues par le client dans le magasin, à l'exclusion de la transaction en cours
- * Méthode de Paiement – Méthode de paiement la plus utilisée par le client
- * Fréquence des Achats – Fréquence à laquelle le client effectue des achats (par exemple, Hebdomadaire, Bimensuel, Mensuel)

Prévision des défaillances des véhicules

Ce jeu de données offre une base solide pour développer des modèles de maintenance prédictive. En les exploitant, nous pouvons anticiper les défaillances des composants, prédire des pannes de véhicules, et optimiser les interventions de maintenance et réduire les coûts associés aux pannes imprévues.

- * Identifiant unique du produit
- * Type de produit (L, M, H = Low, Medium, High)
- * Température du moteur
- * Température de l'air ambiant
- * Température du processus
- * Pression des pneus
- * Vitesse de rotation de la machine (en tours par minute)
- * Couple appliqué en Newton-mètres
- * Temps d'usure de l'outil en minutes
- * Défaillance de l'outil de coupe
- * Défaillance hydraulique
- * Défaillance du moteur principal
- * Défaillance de surchauffe
- * Défaillance aléatoire non spécifique
- * Indicateur global de défaillance (1 si échec, sinon 0)

Prédiction de maladies multiples

Ce jeu de données est adapté pour :

Modélisation de la classification binaire ou multiclasse : prédire la présence ou l'absence de maladies spécifiques.

Analyse des facteurs de risque : identifier les variables les plus influentes dans la prédiction de maladies.

Développement de systèmes d'aide au diagnostic médical : fournir des outils pour assister les professionnels de santé dans leurs décisions .

Aider à la détection précoce de maladies pour améliorer les interventions médicales.

* démangeaisons	* éruption cutanée	* éruptions nodulaires sur la peau
* éternuements continus	* frissons	* frissons intenses (sensations de froid)
* douleurs articulaires	* douleurs à l'estomac	* acidité gastrique
* ulcères sur la langue	* fonte musculaire	* vomissements
* brûlures en urinant	* traces/saignements dans les urines	* anxiété
* fatigue générale	* prise de poids	* mains et pieds froids
* douleur cervicale	* vertiges	* crampes
* ecchymoses (bleus)	* obésité	* jambes gonflées
* vaisseaux sanguins gonflés	* visage et yeux gonflés	* thyroïde hypertrophiée
* ongles cassants	* extrémités gonflées	* faim excessive
* contacts extraconjugaux (facteur de risque)		* lèvres sèches et picotantes
* parole lente ou pâteuse	* douleur au genou	* douleur à la hanche
* expectorations muqueuses	* expectorations rouillées	* manque de
concentration		
* troubles visuels	* antécédents de transfusion sanguine	
* injections non stériles reçues	* coma	* saignement gastrique
* distension abdominale	* consommation d'alcool	* surcharge liquidienne
(doublon)		
* sang dans les expectorations	* veines saillantes sur le mollet	* palpitations
cardiaques		
* douleur à la marche	* boutons remplis de pus	* points noirs
* croûtes	* desquamation (peau qui pèle)	* poussière argentée
sur la peau		
* petites marques sur les ongles	* ongles inflammés	* cloques
* plaies rouges autour du nez	* croûtes jaunes suintantes	* diagnostic final
(maladie prédite)		

La maintenance aéronautique

Ce dataset, qui contient des données collectées par les capteurs d'un avion, peut être utilisé pour plusieurs applications, notamment :

- **Surveillance de l'état de l'avion**

- **Maintenance prédictive (avions)** : -> Analyser les tendances des températures et pressions pour prévenir les pannes.

->**Détecter des anomalies**

- **Optimisation des performances**

- * Tension du bus principal du système électrique (alternateurs et batterie principale).
- * Tension du bus essentiel (batterie de secours).
- * Ampèremètre de la batterie principale (+ charge, - décharge).
- * Ampèremètre de la batterie de secours (+ charge, - décharge).
- * Quantité de carburant dans le réservoir gauche.
- * Quantité de carburant dans le réservoir droit.
- * Débit de carburant du moteur.
- * Température de l'huile du moteur.
- * Pression de l'huile du moteur.
- * Vitesse de rotation du moteur (tours par minute).
- * Température de la culasse du cylindre 1.
- * Température de la culasse du cylindre 2.
- * Température de la culasse du cylindre 3.
- * Température de la culasse du cylindre 4.
- * Température des gaz d'échappement du cylindre 1.
- * Température des gaz d'échappement du cylindre 2.
- * Température des gaz d'échappement du cylindre 3.
- * Température des gaz d'échappement du cylindre 4.
- * Température extérieure de l'air.
- * Vitesse indiquée (vitesse aérodynamique).
- * Vitesse verticale (montée/descente).
- * Accélération normale (facteur de charge).
- * Altitude au-dessus du niveau de la mer (en pieds ou mètres).

Tendances virales des médias sociaux et analyse de l'engagement

Cet ensemble de données permet d'analyser les tendances virales des médias sociaux, l'engagement du public et les performances spécifiques aux plates-formes pour la science des données et la recherche marketing.

- * Identifiant unique pour chaque publication sur les réseaux sociaux
- * Plateforme : Plateforme sociale (TikTok, Instagram, Twitter, YouTube)
- * Hashtag : Hashtag tendance associé à la publication
- * Type de contenu : Type de contenu (Reel, Vidéo, Publication, Shorts, Tweet, etc.)
- * Région : Pays où la publication a gagné en popularité
- * Vues : Nombre total de vues reçues
- * Mentions J'aime : Nombre de 'j'aime' sur la publication
- * Partages : Nombre de fois où la publication a été partagée
- * Commentaires : Nombre de commentaires sur la publication
- * Niveau d'engagement : Classification de l'engagement : Faible, Moyen ou Élevé

- * âge : âge du patient
- * identifiant_patient : identifiant unique
- * sexe : homme ou femme
- * diagnostic : trouble de santé mentale (par ex., anxiété, dépression)
- * gravité_symptômes : gravité des symptômes (1-10)
- * score_humeur : évaluation de l'humeur pendant le traitement (1-10)
- * qualité_sommeil : qualité du sommeil rapportée par le patient (1-10)
- * activité_physique : heures d'activité physique par semaine
- * médication : médicaments prescrits (par ex., ISRS, antidépresseurs)
- * type_thérapie : type de thérapie (par ex., TCC, TCD)
- * date_début_traitement : date à laquelle le traitement a commencé
- * durée_traitement : durée du traitement en semaines
- * niveau_stress : niveau de stress du patient (1-10)
- * résultat : résultat du traitement (par ex., amélioration, détérioration)
- * progression_traitement : progression réalisée pendant le traitement (1-10)
- * état_émotionnel_IA : état émotionnel détecté par l'IA (par ex., heureux, anxieux)
- * adhésion_traitement : pourcentage d'adhésion au plan de traitement (%)