

# Rapport d'analyse – Primero Bank

<b>Nom du rédacteur</b>	<b>Noura OUSFIA</b>	<b>Date</b>	<b>25/10/2024</b>
<b>Nom du client</b>	<b>Primero Bank</b>	<b>Sujet de l'analyse</b>	<b>Analyse des comportements des clients de la banque Primero Bank</b>

**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 ?**

**Ancienneté de Primero Bank :** 5 ans.

**Modèle économique :**

- Banque 100 % en ligne : toutes les opérations se font depuis l'application mobile ou le site Internet de la banque qui ne dispose d'aucune agence physique.
- Pour les particuliers : propose des comptes courants, des crédits et des livrets d'épargne.
- Offre tarifaire :
  - carte bleue gratuite ;
  - 3 offres premium payantes : Silver, Gold, Platinium (cette dernière a été créée il y a 6 mois).

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

<b>L'audience, appelée également cible de communication</b>	
Paola, directrice Marketing.	
<b>Objectif du rapport n° 1</b>	Identifier le(s) profil(s) type(s) des clients qui quittent la banque.
<b>Objectif du rapport n° 2</b>	En déduire des pistes d'analyse sur les raisons pour lesquelles ils quittent la banque.
<b>Objectif du rapport n° 3</b>	Identifier la proportion des clients actuels qui pourraient quitter la banque.

**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.

<b>Donnée(s)</b>	<b>L'information issue de la lecture de ces données</b>	<b>Utile pour répondre à l'objectif n° :</b>
N° du client	C'est le numéro des clients de cette banque	1,2
Statut du client	C'est l'information qui nous dit si le client est toujours dans cette banque ou il est perdu	1 ,2
Âge du client	C'est l'âge des clients	1
Genre du client	C'est le genre des clients	1
Nb de personnes à charge	C'est le nombre de personnes à charge de ce client	1,2
Niveau de diplôme	C'est le niveau du diplôme du client s'il a une licence ou master.....	1
Statut marital	C'est le statut du client s'il est marié ou célibataire...	1
Catégorie du revenu annuel	C'est la fourchette ou le salaire est inclus	1
Type de carte	C'est le type de la carte bancaire de ce client comme (Blue, Gold,...)	1
Durée d'engagement en mois	C'est la durée d'engagement de ce client dans cette banque en nombre de mois	1
Nb de mois inactif	Les mois où y avait pas d'activité	1
Nb d'interactions	Les clients perdus ont eu plus d'échanges avec la banque, 100% des clients ayant eu plus de 5 interactions avec la banque sont partis. Les clients ont dû émettre plusieurs plaintes sans réponses satisfaisantes du service client	1
Montant crédit renouvelé	C'est les montants crédit renouvelé par clients	1
Nb de transactions	C'est le nombre de transaction effectuée par les clients.	1
Utilisation moyenne de la carte	Le pourcentage d'utilisation de la carte bancaire	1

**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
Visualisation du statut marital par statut de client	<b>Visualisation 1</b> Histogramme groupé	Ce type de graphique va permettre de comparer entre les statuts des clients par statut marital
Visualisation du nombre de personnes en charge par statut de client	<b>Visualisation 2</b> Courbe	Ce type de graphique va permettre de bien visualiser l'évolution du nombre de personnes en charge
Visualisation des niveaux de diplôme par statut de client	<b>Visualisation 3</b> Histogramme groupé	Ce type de graphique va permettre de bien comparer le nombre de clients par type de diplôme.
Visualisation des catégories du revenu annuel par statut de client	<b>Visualisation 4</b> Histogramme groupé	Ce type de graphique va permettre de bien comparer les catégories du revenu annuel par statut des clients.
Visualisation du genre des clients par statut clients	<b>Visualisation 5</b> Diagramme en secteurs	Ce type de graphique va permettre de savoir le nombre de clients F et M.
Visualisation des tranches d'âge par statut de client	<b>Visualisation 6</b> Histogramme groupé	Ce type de graphique va permettre de bien comparer le nombre de clients par Tranche d'âge.
Visualisation des types de cartes par statut de client	<b>Visualisation 7</b> Histogramme groupé	Ce type de graphique va permettre de bien comparer les types de cartes par statut des clients.