



Module 1 : Données, Intelligence Artificielle et Big Data

Apprentissage Supervisé

Nicolas PASQUIER Université Côte d'Azur **EUR DS4H (Digital Systems for Humans)** Laboratoire I3S (UMR-7271 UCA/CNRS)

http://www.i3s.unice.fr/~pasquier

Co-financé par :

Use cases réalisés par les masters :







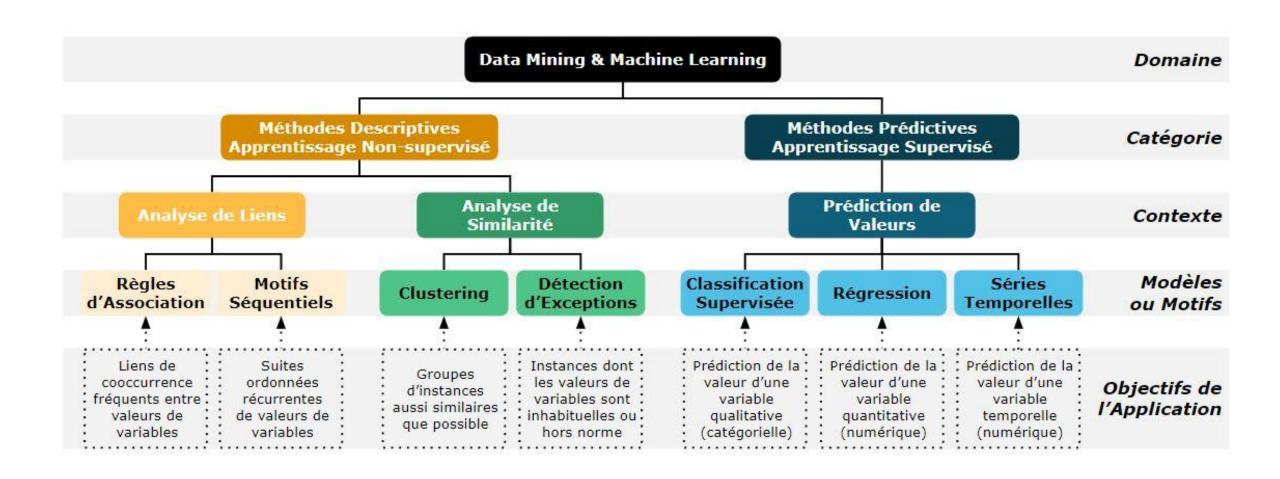








Taxonomie des Méthodes d'Extraction de Modèles de Connaissances

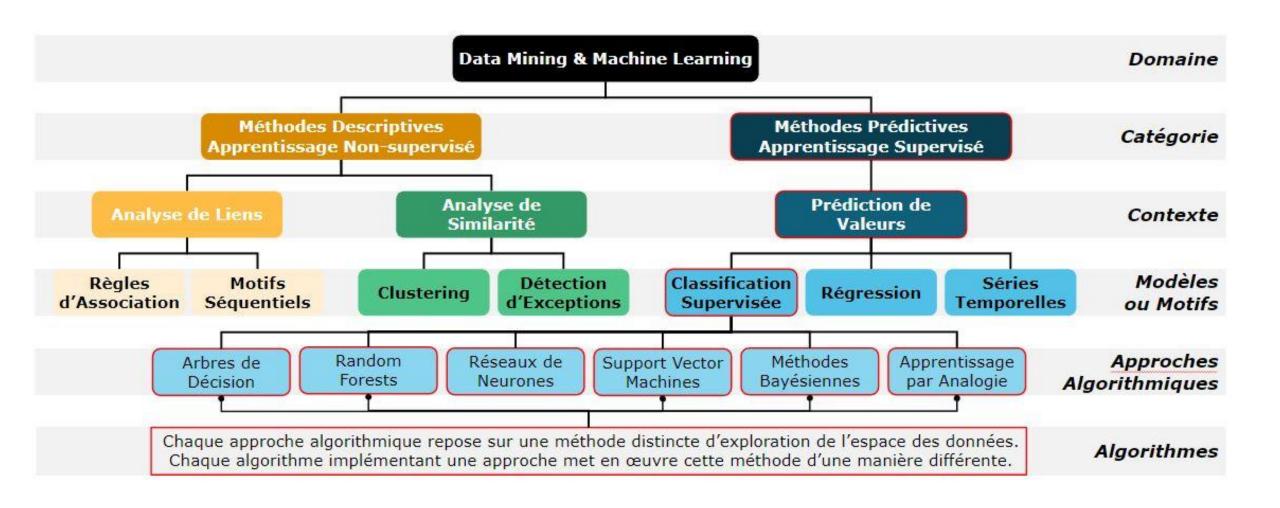


Définition de la Classification Supervisée

Classification supervisée :

- Apprendre un modèle de prédiction de la classe d'exemples (instances) à partir d'exemples dont la classe est connue (expériences passées).
- Appliquer le modèle pour prédire la classe de nouveaux exemples de classe inconnue.
- Classe d'un exemple : valeur d'une variable qualitative (catégorielle) appelée variable de classe ou variable cible.
 - Exemple : variable indiquant si le client a acheté le produit qui lui a été proposé
- Classifieur: modèle de prédiction de la classe d'un exemple en fonction de ses caractéristiques représentées par des variables qualitatives (catégorielles) ou quantitatives (numériques) appelées variables prédictives.
 - Exemple : prédiction de l'achat ou non du produit par le client en fonction de ses caractéristiques sociodémographiques (âge, revenus, etc.)
- L'algorithme apprend le classifieur à partir d'une matrice de données dont les lignes (instances) sont les exemples et les colonnes (attributs) sont les variables prédictives et la variable cible (à prédire).

Méthodes d'Extraction de Modèles de Connaissances



- Prédiction de la propension des clients à acheter un produit.
- Les exemples de la matrice de données décrivent les clients déjà connus (classe connue).
- La variable Buyer indique si le client a acheté (True) ou non (False) le produit.

Dictionnaire des Données

variable	Description	valeurs
ID	Numéro identifiant du client	[1, 20]
Age	Age en nombre d'année	[19, 54]
Income	Catégorie de revenus	Low, Medium, High
Student	Le client est-il étudiant?	Yes, No
Credit	Capacité d'emprunt du client	Excellent, Intermediate
Buyer	Le client a-t-il acheté le produit?	True, False

Matrice de Données

ID	Age	Income	Student	Credit	Buye
1	28	High	No	Intermediate	False
2	24	High	No	Excellent	False
3	39	High	No	Intermediate	True
4	47	Medium	No	Intermediate	True
5	41	Low	Yes	Intermediate	True
6	52	Low	Yes	Excellent	False
7	35	Low	Yes	Excellent	True
8	19	Medium	No	Intermediate	False
9	22	Low	Yes	Intermediate	True
10	54	Medium	Yes	Intermediate	True
11	23	Medium	Yes	Excellent	True
12	34	Medium	No	Excellent	True
13	37	High	Yes	Intermediate	True
14	44	High	No	Intermediate	True
15	19	Low	No	Intermediate	False
16	32	Medium	No	Excellent	True
17	47	Medium	No	Excellent	True
18	23	Low	Yes	Intermediate	True
19	40	Medium	No	Excellent	False
20	25	High	Yes	Excellent	True

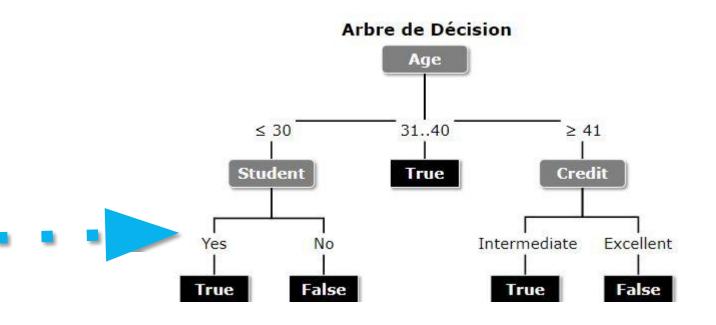
Matrice de Données

Buyer	Credit	Student	Income	Age	ID
False	Intermediate	No	High	28	1
False	Excellent	No	High	24	2
True	Intermediate	No	High	39	3
True	Intermediate	No	Medium	47	4
True	Intermediate	Yes	Low	41	5
False	Excellent	Yes	Low	52	6
True	Excellent	Yes	Low	35	7
False	Intermediate	No	Medium	19	8
True	Intermediate	Yes	Low	22	9
True	Intermediate	Yes	Medium	54	10
True	Excellent	Yes	Medium	23	11
True	Excellent	No	Medium	34	12
True	Intermediate	Yes	High	37	13
True	Intermediate	No	High	44	14
False	Intermediate	No	Low	19	15
True	Excellent	No	Medium	32	16
True	Excellent	No	Medium	47	17
True	Intermediate	Yes	Low	23	18
False	Excellent	No	Medium	40	19
True	Excellent	Yes	High	25	20

- Le classifieur définit un modèle d'affectation d'une classe (prédiction Buyer=True ou Buyer=False) à un client en fonction de ses caractéristiques (Age, Income, Student et Credit)
- Paramétrage de l'apprentissage du classifieur :
 - Variable cible :Buyer variable de classe à prédire
- Variables prédictives :
 Age, Income, Student, Credit décrivant les caractéristiques testées
 - Variables ignorées :
 ID identifiant unique (e.g. nom, prénom, numéro de client, téléphone)

Matrice de Données

ID	Age	Income	Student	Credit	Buyer
1	28	High	No	Intermediate	False
2	24	High	No	Excellent	False
3	39	High	No	Intermediate	True
4	47	Medium	No	Intermediate	True
5	41	Low	Yes	Intermediate	True
6	52	Low	Yes	Excellent	False
7	35	Low	Yes	Excellent	True
8	19	Medium	No	Intermediate	False
9	22	Low	Yes	Intermediate	True
10	54	Medium	Yes	Intermediate	True
11	23	Medium	Yes	Excellent	True
12	34	Medium	No	Excellent	True
13	37	High	Yes	Intermediate	True
14	44	High	No	Intermediate	True
15	19	Low	No	Intermediate	False
16	32	Medium	No	Excellent	True
17	47	Medium	No	Excellent	True
18	23	Low	Yes	Intermediate	True
19	40	Medium	No	Excellent	False
20	25	High	Yes	Excellent	True



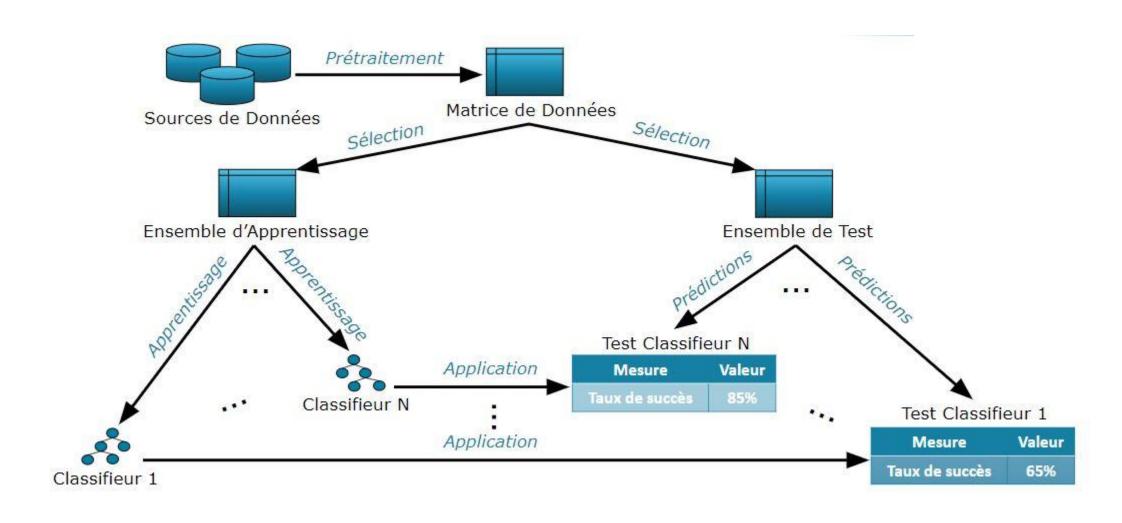
Structure de l'arbre de décision :

- Nœuds internes : variable prédictive testée
- Arcs entre nœuds : valeur (ou intervalle de valeurs numériques) de la variable prédictive testée
- Nœuds feuilles : valeur prédite pour la variable de classe (classe Buyer=True ou Buyer=False)

Processus d'Apprentissage Supervisé

- Identification des variables (cible, prédictives, ignorées).
- Définition des sous-matrices utilisées par l'algorithme d'apprentissage :
 - Ensemble d'apprentissage : matrice sur laquelle le classifieur sera appris.
 - Ensemble de test : matrice sur laquelle le classifieur sera testé afin d'évaluer ses performances (qualité des prédictions).
- Définition de la configuration algorithmique pour l'apprentissage :
 - Choix de l'algorithme.
 - Exemple : apprentissage d'arbre de décision par l'algorithme C5.0, CART, etc.
 - Définition d'un paramétrage (valeurs des paramètres) pour l'algorithme.
 - Exemple : profondeur maximale de l'arbre de décision, etc.
- Application de la configuration algorithmique à l'ensemble d'apprentissage.
- Test du classifieur appris en comparant la classe prédite avec la classe réelle (classe dans l'ensemble de test) pour tous les exemples de l'ensemble de test.

Processus d'Apprentissage et de Test



Matrice de Données

Buyer	Credit	Student	Income	Age	ID
False	Intermediate	No	High	28	1
False	Excellent	No	High	24	2
True	Intermediate	No	High	39	3
True	Intermediate	No	Medium	47	4
True	Intermediate	Yes	Low	41	5
False	Excellent	Yes	Low	52	6
True	Excellent	Yes	Low	35	7
False	Intermediate	No	Medium	19	8
True	Intermediate	Yes	Low	22	9
True	Intermediate	Yes	Medium	54	10
True	Excellent	Yes	Medium	23	11
True	Excellent	No	Medium	34	12
True	Intermediate	Yes	High	37	13
True	Intermediate	No	High	44	14
False	Intermediate	No	Low	19	15
True	Excellent	No	Medium	32	16
True	Excellent	No	Medium	47	17
True	Intermediate	Yes	Low	23	18
False	Excellent	No	Medium	40	19
True	Excellent	Yes	High	25	20

Sélection / Échantillonnage

Sélection / Échantillonnage

Ensemble d'Apprentissage

ID	Age	Income	Student	Credit	Buyer
1	28	High	No	Intermediate	False
2	24	High	No	Excellent	False
3	39	High	No	Intermediate	True
4	47	Medium	No	Intermediate	True
5	41	Low	Yes	Intermediate	True
6	52	Low	Yes	Excellent	False
7	35	Low	Yes	Excellent	True
8	19	Medium	No	Intermediate	False
9	22	Low	Yes	Intermediate	True
10	54	Medium	Yes	Intermediate	True
11	23	Medium	Yes	Excellent	True
12	34	Medium	No	Excellent	True
13	37	High	Yes	Intermediate	True
14	44	High	No	Intermediate	True

Ensemble de Test

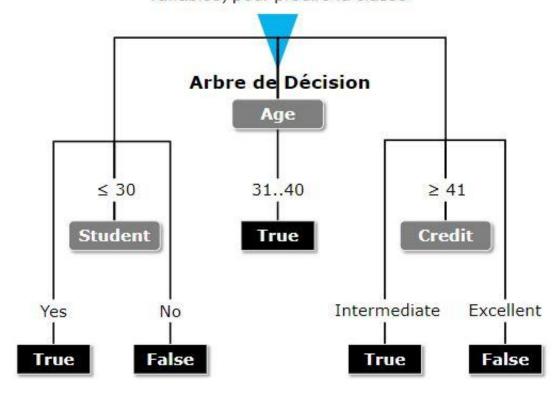
ID	Age	Income	Student	Credit	Buyer
15	19	Low	No	Intermediate	False
16	32	Medium	No	Excellent	True
17	47	Medium	No	Excellent	True
18	23	Low	Yes	Intermediate	True
19	40	Medium	No	Excellent	False
20	25	High	Yes	Excellent	True

Exemple: Phase d'Apprentissage du Classifieur

Ensemble d'Apprentissage

ID	Age	Income	Student	Credit	Buyer
1	28	High	No	Intermediate	False
2	24	High	No	Excellent	False
3	39	High	No	Intermediate	True
4	47	Medium	No	Intermediate	True
5	41	Low	Yes	Intermediate	True
6	52	Low	Yes	Excellent	False
7	35	Low	Yes	Excellent	True
8	19	Medium	No	Intermediate	False
9	22	Low	Yes	Intermediate	True
10	54	Medium	Yes	Intermediate	True
11	23	Medium	Yes	Excellent	True
12	34	Medium	No	Excellent	True
13	37	High	Yes	Intermediate	True
14	44	High	No	Intermediate	True

Analyse des cooccurrences de valeurs entre les variables prédictives et chacune des deux classes Buyer=True et Buyer=False afin d'identifier les meilleurs critères (valeurs de variables) pour prédire la classe



Exemple : Phase de Test du Classifieur

Ensemble de Test Identification de la branche (chemin du nœud racine à un nœud Buyer Prédiction feuille) correspondant aux valeurs des variables prédictives qui 19 Low No Intermediate False décrivent l'exemple de test Medium ? 16 32 No Excellent True ? Medium Excellent 47 No True 18 Yes Intermediate True ? 23 Low 40 Medium No Excellent False ? Arbre de Décision High ? 20 25 Yes Excellent True 31..40 ≥ 41 ≤ 30 Student True Credit Ensemble de Test Income Student Prédiction Intermediate False False 19 Low No Intermediate Excellent Yes No 32 Medium No Excellent True 47 Medium Excellent True No False True False True 23 Intermediate True ? Low Yes Medium Excellent False 40 No High ? Excellent 25 Yes True

Classe prédite

Exemple : Évaluation du Classifieur

- Objectif : évaluer la **fiabilité des prédictions** sur les exemples de test.
- Comparaison entre la classe prédite et la classe réelle pour chaque exemple de test.

Ensemble de Test								
ID	Age	Income	Student	Credit	Buyer	Prédiction	Test	
15	19	Low	No	Intermediate	False	False	Succès	
16	32	Medium	No	Excellent	True	True	Succès	
17	47	Medium	No	Excellent	True	False	Échec	
18	23	Low	Yes	Intermediate	True	True	Succès	
19	40	Medium	No	Excellent	False	True	Échec	
20	25	High	Yes	Excellent	True	True	Succès	

Encomble de Tock

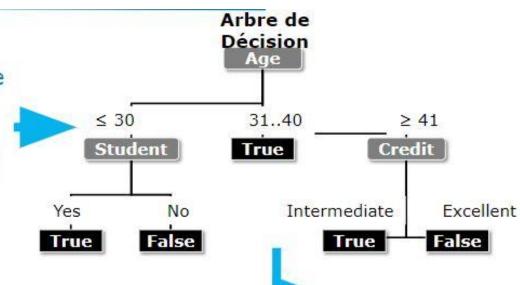
- Comptage des nombres de succès et d'échecs de prédiction.
- 2 échecs : 1 prédiction « True » et 1 prédiction « False » incorrectes.
- 4 succès : 3 prédictions « True » et 1 prédictions « False » correctes.
- Estimation de la probabilité de bien ou mal classer un exemple.
- Précision du classifieur (Classification Accuracy) = $4/6 \approx 67\%$.
- Taux d'erreur (Error Rate) = $2/6 \approx 33\%$.

Exemple : Phase de Mise en Œuvre du Classifieur Choisi

Ensemble de Prospects

ID	Age	Income	Student	Credit	Prédiction
50	24	High	No	Intermediate	?
51	33	High	No	Excellent	?
52	54	Medium	Yes	Intermediate	3
53	23	Medium	Yes	Excellent	?
54	25	Medium	No	Intermediate	3
55	23	Medium	Yes	Excellent	?
56	23	Low	No	Intermediate	?
57	40	Medium	No	Excellent	?

Prédiction de la classe Buyer=True ou Buyer=False des nouveaux exemples de classe inconnue



Prospects prédits acheteurs probables

51	33	High	No	Excellent	True
52	54	Medium	Yes	Intermediate	True
53	23	Medium	Yes	Excellent	True
55	23	Medium	Yes	Excellent	True
57	40	Medium	No	Excellent	True

Prospects prédits acheteurs improbables

ID	Age	Income	Student	Credit	Prédiction
50	24	High	No	Intermediate	False
54	25	Medium	No	Intermediate	False
56	23	Low	No	Intermediate	False

Définition d'une offre commerciale adaptée à la propension d'achat prédite pour chaque client prospect

	ID	Age	Income	Student	Credit	Prédiction
	50	24	High	No	Intermediate	False
	51	33	High	No	Excellent	True
	52	54	Medium	Yes	Intermediate	True
	53	23	Medium	Yes	Excellent	True
	54	25	Medium	No	Intermediate	False
	55	23	Medium	Yes	Excellent	True
	56	23	Low	No	Intermediate	False
	57	40	Medium	No	Excellent	True

Ensemble de Prospects

Références et Bibliographie

Sites Internet

- KDNuggets: Business Analytics, Big Data, Data Mining, Data Science, and Machine Learning. https://www.kdnuggets.com/
- R and Data Mining: Documents, examples, tutorials and resources on R and data mining. http://www.rdatamining.com/
- CRAN Task View: Machine Learning & Statistical Learning. https://cran.r-project.org/web/views/MachineLearning.html

Bibliographie

- R and Data Mining Examples and Case Studies. Yanchang Zhao. Academic Press, Elsevier, 2012.
 ISBN 978-0-123-96963-7
- Data Classification: Algorithms and Applications. Charu C. Aggarwal. Chapman and Hall/CRC, 2014.
 ISBN 978-1-466-58674-1
- Data Science : Fondamentaux et Études de Cas Machine Learning avec Python et R. Éric Biernat,
 Michel Lutz & Yann LeCun, Eyrolles, 2015. ISBN 978-2-212-14243-3