

# Rapport d'analyse – Primero Bank

<b>Nom du rédacteur</b>	Simon DOUSSIN	<b>Date</b>	27/09/2024
<b>Nom du client</b>	Primero Bank	<b>Sujet de l'analyse</b>	Analyse client

## 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, Platinum (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 ?

**L'audience, appelée également cible de communication**

Paola, directrice Marketing.

**Objectif du rapport n° 1**

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.

Donnée(s)	L'information issue de la lecture de ces données	Utile pour répondre à l'objectif n° :
Age	Il ne semble pas y avoir de différence significative entre les clients actuels vs perdus.	1
Genre	Les clients qui partent semble davantage être des femmes.	2
Nb de personne à charge	Client perdu ont en moyenne plus de personne à charge (2,4 contre 2,3)	2
Niveau de diplôme	A partir du master les clients semblent partir de la banque.	2
Statut marital	Parmi les « marié(e)s » 57% partent. Il semble y avoir plus de personne en couple qui parte.	2
Revenue	A partir d'un revenu annuel de 40K € les clients semblent davantage partir.	2
Type de carte	Pas de différence significative par rapport au type de carte.	1
Durée d'engagement	40% des clients qui partent ont un engagement entre 31 et 36 mois	2
Nb de mois inactif	Il semblerait qu'au-delà de 4 mois d'inactivité les clients partent.	2
Nb d'interaction	Il semblerait que les clients actuels ont 4 interactions ou moins avec la banque	2
Montant crédit renouvelé	Il semblerait que les clients actuels ont un montant de crédit renouvelé plus important	2

	(quasiment le double) que les clients perdus. Client perdu : 58% montant crédit renouvelé < 359 €	
Nb de transaction	Il semblerait que les clients qui partent ont un nombre de transactions inférieur ou égal à 67.	2

**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
<b>Objectif 1</b> Représenter la dispersion de l'âge des clients actuels vs perdus	<b>Visualisation 1</b> Boxplot	Le boxplot permet de voir la dispersion de l'âge des clients (outliers, min, max, quartiles)
<b>Objectif 2</b> Représenter la différence du niveau de diplôme entre client actuel et perdu	<b>Visualisation 2</b> Radar	Le radar permet de voir les caractéristiques du client actuel vs perdu
<b>Objectif 3</b> Distribution des clients perdus vs actuels selon le statut marital	<b>Visualisation 3</b> Barre empilées 100%	Mettre en évidence des tendances en fonction du statut marital
<b>Objectif 4</b> Estimer si le revenu joue une part dans la fidélisation des clients	<b>Visualisation 4</b> Histogramme groupé	Visualiser les valeurs spécifiques selon le revenu par tranche
<b>Objectif 5</b> Est-ce que le nombre d'interaction joue un rôle sur le statut	<b>Visualisation 5</b> Boxplot	Evaluer la dispersion du nombre d'interaction avec la banque selon le statut du client

du client ?		
-------------	--	--