

Datavisualisation & Data Storytelling

Présenté par Messan Daniel

Professeur: Anil PALALI



01 Introduction

02 Analyse des zones

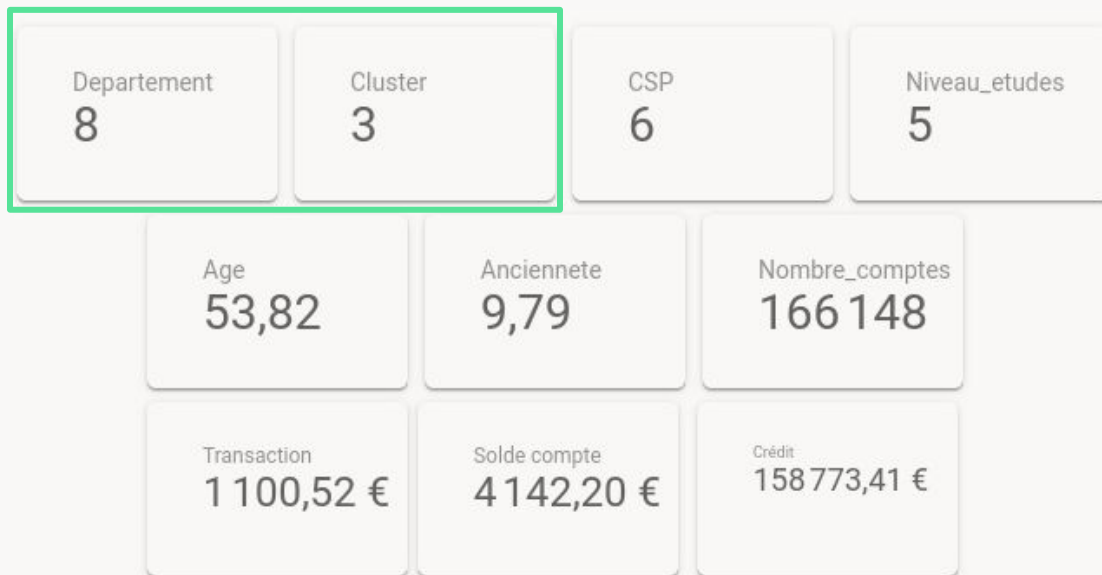
03 Analyse des clients

04 Analyse des cluster : Aspect financier

Introduction :

✓ Données issues du **secteur bancaire**.
On observe divers caractéristiques de clients répartis en groupe

✓ Notre objectif est de mener une étude pour **comprendre les caractéristiques des clusters**



Analyse des zones: Yvelines la zone à forte concentration

Pourcentage de répartition des départements

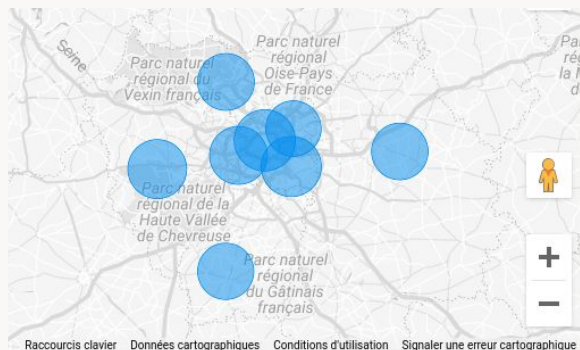
	Departement	%Pourcentage
1.	Yvelines	20%
2.	Val-d'Oise	15%
3.	Essonne	14%
4.	Paris	11%
5.	Val-de-Marne	11%
6.	Hauts-de-Seine	10%
7.	Seine-et-Marne	10%
8.	Seine-Saint-Denis	9%

1 - 8 / 8 < >

→ **20% de nos clients se trouvent en Yvelines** et contrairement à ce que l'on peut penser Paris n'est 4e avec **11%** de nos clients.

→ Un montant de transaction mensuel moyen assez homogène entre différents départements: entre 1042 € et 1177 €

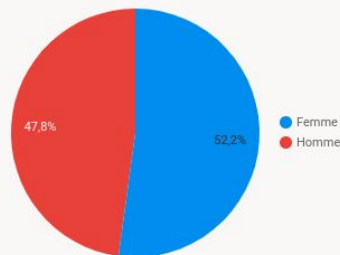
Montant de transaction mensuel par département



n mensuelle 1042,85 • 1177,7

→ Un marché essentiellement centré en **ile de france**. Des caractéristiques de dépenses assez similaires entre clients

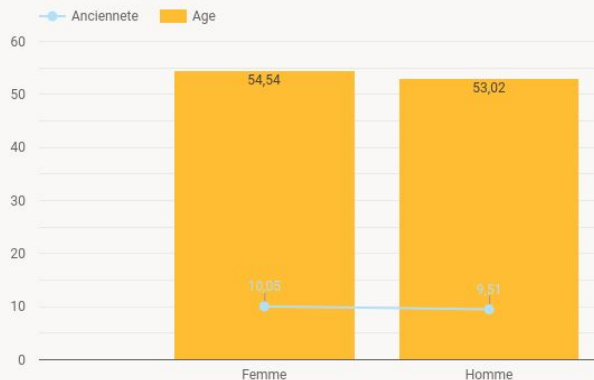
Analyse des clients : sexe, âge et ancienneté - une homogénéité



Pourcentage de répartition par sexes

SEXES

On note une répartition très homogène avec une légère dominance de des **femmes 52.2%** contre **47% pour les hommes**

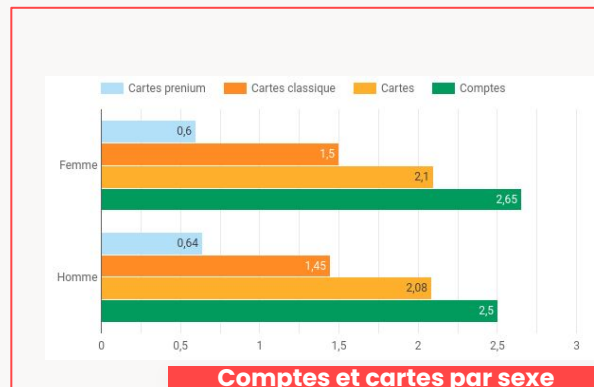
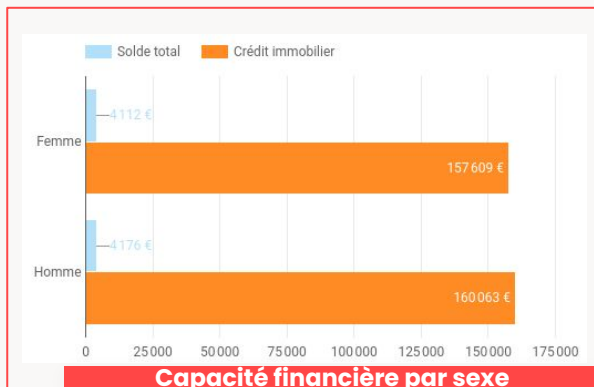


Age et ancienneté moyen par sexes

Age et ancienneté

En moyenne, nos deux genres ont **le même âge**, par contre en terme d'ancienneté les femmes se démarquent beaucoup plus avec un **écart de 0.51 d'ans en moyenne.**

Analyse clients: Finance et cartes



Capacité financière

De même que les précédents caractéristiques on note une homogénéité entre les différents sexes. Cependant une différence en terme de crédit immobilier au niveau des **hommes qui avoisine les 160 000 €** en moyenne **contre 157 000 € pour les femmes**.

Pourquoi ?

Ce résultat est compréhensif notamment en raison du fait que les hommes sont perçus comme les responsables ou les personnes devant répondre aux besoins de la famille.

Comptes et cartes

Encore une fois les deux groupes de clients sont encore homogènes et présentent les mêmes habitudes en terme de carte.

Généralement les clients détiennent entre **2 ou 3 comptes** ce qui est la norme et recommandée.

Typologie cartes

Pour ce qui est des cartes, on note que **les cartes classiques sont privilégiées** par la plupart.

Analyse client : Focus sur les clusters

Cluster / Revenu / Satisfaction						
		3			2	1
Sexe	Revenu	Satisfact...	Revenu	Satisfact...	Revenu	Satisfact...
Homme	39 972 €	2,5	35 075 €	4,5	69 398 €	3,5
Femme	39 891 €	2,5	35 010 €	4,5	70 247 €	3,47

Cluster 1 - Hautes Revenus

Le Cluster 1 comprend des clients à revenus élevés, avec des hommes et des femmes gagnant en moyenne environ **70 000 €**. Le niveau de satisfaction est modéré, autour de **3,5**.

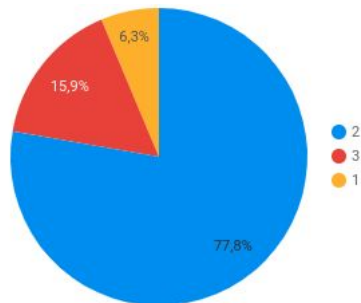
Clusters 2 et 3 - Revenus Modérés et Bas

Les Clusters 2 et 3 montrent des revenus plus modérés, environ **35 000 €**, avec un pic de satisfaction à 4,5 pour les deux sexes dans le Cluster 2. Le Cluster 3, cependant, présente les revenus les plus bas et une satisfaction de **2,5**, indiquant des défis potentiels.

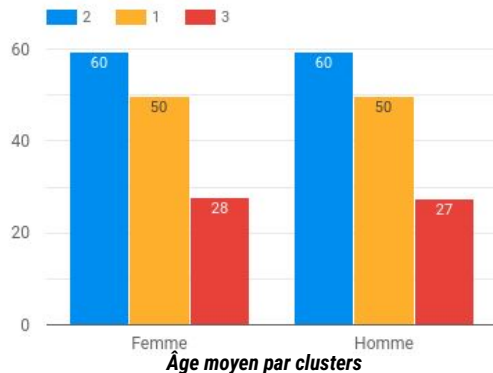
Conclusion

Cette segmentation par revenu et satisfaction suggère des opportunités pour améliorer l'alignement de nos services avec les attentes des clients, surtout dans les clusters à faible satisfaction.

Analyse des cluster : Cluster et âge



Répartition des clients au sein des clusters



Âge moyen par clusters

Analyse de la Répartition des Clients par Cluster

Le premier graphique révèle que **le cluster 2 contient 77,8%** des clients, le cluster 3 en compte 15,9%, et le cluster 1, 6,3%.

Cette répartition montre que **le cluster 2 est le plus représentatif**, tandis que les clusters 1 et 3 sont nettement moins peuplés.

Analyse age moyen

Le second graphique montre que l'âge moyen des hommes et des femmes est de **50 ans dans le cluster 1, environ 60 ans dans le cluster 2, et 28 ans dans le cluster 3.**

Ces données suggèrent que **l'âge influence la répartition des clients** dans les clusters, ce qui peut affecter leurs choix de produits et services financiers.

Analyse des cluster: Aspect financier

Soldes comptes et crédit immobilier par clusters



ANALYSE

Le graphique illustre la progression des soldes de comptes et des montants de crédits immobiliers à travers trois clusters distincts.

Dans le Cluster 1, le solde des comptes commence à 346 540,94 €, tandis que le crédit immobilier est à 230 94,73 €.

Ceci démontre une forte capacité financière initiale des clients de ce groupe.

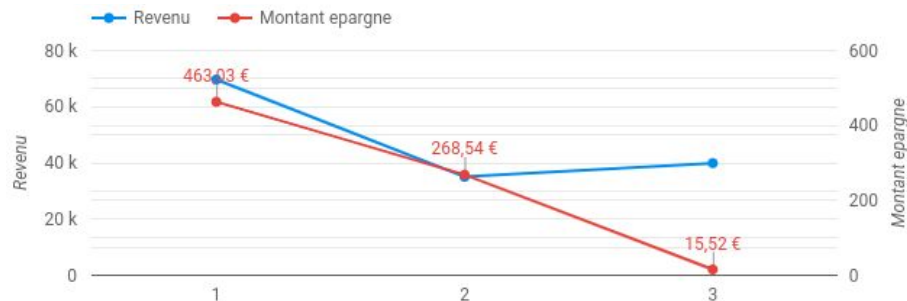
TENDANCE

Au fur et à mesure que nous avançons vers les Clusters 2 et 3, nous observons une diminution significative des montants.

Cette tendance suggère que **les Clusters 2 et 3 pourraient correspondre à des clients avec des capacités financières moindres**, indiquant une segmentation basée sur la solidité financière.

Analyse des cluster: Aspect financier

Revenu moyen et épargne par clusters



ANALYSE

Ce graphique confirme les tendances déjà observées.

Le Cluster 1, avec un revenu de 463,03 € et une épargne de 600 €, **regroupe des clients aux ressources financières supérieures**, similaire aux analyses précédentes.

Les revenus et l'épargne diminuent dans les Clusters 2 et 3.

Ces résultats indiquent que **les Clusters 2 et 3 regroupent des clients avec des ressources financières plus restreintes**.

Datavisualisation & Data Storytelling

Présenté par Messan Daniel

Professeur par Anil PALALI



École nationale
de la statistique
et de l'analyse
de l'information