**Diapositive 2 : Segmentation – Diviser pour mieux comprendre**

**Objectifs :**

1. **Clarifier le concept de segmentation** :
   * Montrer que la segmentation consiste à regrouper des individus ou des objets ayant des caractéristiques ou comportements similaires.
   * Insister sur le fait que cette technique permet d’identifier des sous-groupes cohérents et actionnables dans un large ensemble de données.
2. **Montrer son utilité dans le contexte du recouvrement** :
   * Expliquer que la segmentation permet de mieux comprendre les différentes catégories de clients selon leur comportement de paiement ou leur risque de recouvrement.
   * Souligner que cette méthode aide à développer des stratégies spécifiques pour chaque segment (par exemple, des approches plus agressives pour les clients à haut risque et des relances plus douces pour les clients à faible risque).
3. **Focaliser sur la simplicité et l’implémentation pratique** :
   * Expliquer que cette méthode est relativement simple à mettre en place, surtout quand on utilise des critères clairs et mesurables comme le taux de retard ou la fréquence des prélèvements échoués.
   * Souligner que la segmentation peut être un premier pas avant d'implémenter des méthodes plus complexes comme le scoring ou le rule mining.

**Résultat attendu :**

Votre client doit comprendre que la segmentation est une méthode de base qui lui permettra de catégoriser les clients en fonction de comportements similaires, facilitant la gestion et l'optimisation des stratégies de recouvrement.

**Diapositive 3 : Rule Mining – Découvrir des patterns cachés**

**Objectifs :**

1. **Introduire le concept de "Rule Mining" ou extraction de règles** :
   * Expliquer que cette technique permet de découvrir des relations cachées entre différents événements ou comportements dans les données.
   * Donner un aperçu de comment ces règles permettent d’anticiper des scénarios futurs en identifiant des schémas répétitifs.
2. **Montrer l'application dans le contexte du recouvrement** :
   * Expliquer que le rule mining peut révéler des associations non évidentes entre certains comportements des clients et le passage en recouvrement. Par exemple, un client qui manque deux paiements consécutifs a une forte probabilité de passer en recouvrement.
   * Démontrer que ces informations peuvent aider à prendre des décisions proactives (comme intensifier les relances dès le premier échec de prélèvement).
3. **Souligner la puissance prédictive des associations** :
   * Faire comprendre que le rule mining permet de découvrir des liens entre des comportements individuels qui, pris séparément, ne semblent pas signifiants, mais qui, en combinaison, révèlent des patterns à surveiller.
   * Expliquer que cela peut être utilisé pour identifier les "alertes précoces", évitant ainsi des actions trop tardives.

**Résultat attendu :**

Votre client doit comprendre que le rule mining permet de découvrir des relations entre comportements qui ne sont pas évidentes, ce qui pourrait aider à agir de manière préventive dans le processus de recouvrement.

**Diapositive 4 : Scoring – Anticiper le futur pour mieux agir**

**Objectifs :**

1. **Expliquer le principe de scoring (prédiction)** :
   * Présenter le scoring comme une technique permettant de prédire la probabilité d’un événement futur, ici le passage en recouvrement.
   * Expliquer que cela est fait en attribuant un "score" à chaque contrat ou client en fonction de caractéristiques observées dans le passé.
2. **Montrer en quoi le scoring est utile dans le contexte du recouvrement** :
   * Expliquer que ce score aide à prioriser les actions à mener sur les clients à plus haut risque.
   * Montrer que grâce au scoring, la banque peut se concentrer sur les contrats avec un score élevé, signalant une probabilité plus forte de passage en recouvrement.
3. **Mettre en lumière l’avantage du temps et de la précision** :
   * Insister sur le fait que le scoring permet d’anticiper les problèmes avant qu'ils ne surviennent. Contrairement à une approche réactive, le scoring aide à prendre des mesures préventives bien avant que le client ne passe en recouvrement.
   * Expliquer qu'une bonne utilisation du scoring permet d’allouer les ressources de manière optimale (cibler les relances uniquement sur les clients à haut risque).

**Résultat attendu :**

Votre client doit comprendre que le scoring est un outil de prédiction puissant qui permet d’anticiper les risques et d’agir proactivement, réduisant ainsi les pertes et optimisant le processus de recouvrement.

**Résumé des points clés :**

* **Segmentation** : Regrouper les clients pour mieux comprendre et agir en fonction des profils.
* **Rule Mining** : Identifier des patterns cachés pour révéler des relations importantes et prédire des comportements futurs.
* **Scoring** : Prédire le risque afin d'agir de manière préventive, en se concentrant sur les clients les plus à risque.