



STRATÉGIE DE RÉTENTION CLIENT 2026

NOTRE IDENTITÉ

AfriCore BANK est une institution financière panafricaine de premier plan, ancrée au cœur du Botswana. Nous combinons **résilience (Noir)**, **croissance durable (Vert)** et **excellence (Or)** pour offrir des solutions de crédit innovantes. Notre priorité est de transformer chaque donnée en une opportunité de croissance pour nos clients et notre institution.

MISSION DATA ANALYST : AUDIT & SEGMENTATION

Objectif Central : Dépasser la prédiction brute pour identifier les **signaux faibles**. L'enjeu est de déterminer les leviers d'action pour retenir les clients les plus rentables avant leur départ effectif.

Indicateurs de Pilotage (KPIs) :

- **Taux de Churn** : Pourcentage de clients sortants sur la base totale.
- **Santé du Crédit** : Comparaison du *Credit Score* moyen (Actifs vs Partis).
- **Taux d'Équipement** : Nombre moyen de produits détenus (Actifs vs Partis).
- **Volume de Dépôts** : Somme des soldes perdus vs conservés.
- **Vigilance démographique** : Corrélation entre âge, solde élevé et volatilité.

Recommandations Opérationnelles

L'analyse doit apporter des réponses concrètes aux questions stratégiques suivantes :

1. **Portrait-robot**
2. **Recommandations Opérationnelles** (Comment réactiver les membres inactifs avant qu'ils ne ferment leur compte ? Quelles régions (Gaborone vs Francistown) nécessitent une présence terrain accrue ?)