



MATTHIEU
HAÏDOPOULO

BUSINESS INTELLIGENCE ANALYST

PORTFOLIO

SOMMAIRE

1 Introduction

2 Résumé du CV

3 Analyse clientèle pour une banque

4 Optimisation des données clients (RGPD) pour un courtier automobile

5 Suivi de la satisfaction client pour une enseigne de grande distribution

6 Optimisation de la gestion et nettoyage des données du stock d'une boutique

7 Optimisation du suivi de projets grâce à la data visualisation

8 Analyser l'évolution des prix de l'immobilier

9 Amélioration des performances d'une boutique spécialisé

10 Analyse de marché et recommandations stratégiques sur le secteur du jeux vidéo

1

INTRODUCTION

Bienvenue sur mon portfolio professionnel.

Vous y découvrirez une sélection de projets illustrant mes compétences en collecte, traitement et analyse des données. À travers ces réalisations, je mets en lumière ma capacité à transformer des données complexes en informations stratégiques, soutenant la prise de décision et répondant aux besoins spécifiques des entreprises.

Chaque projet témoigne de mon engagement à fournir des analyses pertinentes, orientées vers la résolution de problématiques métier et la création de valeur. Explorez ces exemples pour découvrir comment mon expertise en analyse de données peut accompagner vos défis business et soutenir vos objectifs stratégiques.

2

RÉSUMÉ DU CV



PROFIL

Autonome, organisé et doté d'une solide expérience en gestion et travail d'équipe, j'ai acquis ces qualités au fil de mes expériences professionnelles. En parallèle, ma pratique du sport m'a appris à surmonter l'inconfort, à persévérer face à des situations difficiles. Le travail finit toujours par porter ses fruits.

Curieux de nature et animé par l'envie de progresser, j'ai fait le choix de reprendre une formation pour explorer de nouveaux horizons, élargir mes compétences et apprendre des approches innovantes. Cette démarche reflète ma détermination à évoluer continuellement et à apporter encore plus de valeur et d'efficacité à mon travail.

EXPÉRIENCES

AUCHAN ENGLOS (2009-2016)

- Gestionnaire du rayon frais emballé au rayon stand fromagerie

BIO BON GOURMAND (2017-2022)

- Responsable du rayon vrac
- Responsable du rayon frais, liquide et sans gluten (2018)
- Responsable adjoint du magasin en complément de la fonction précédente (2020-2022)

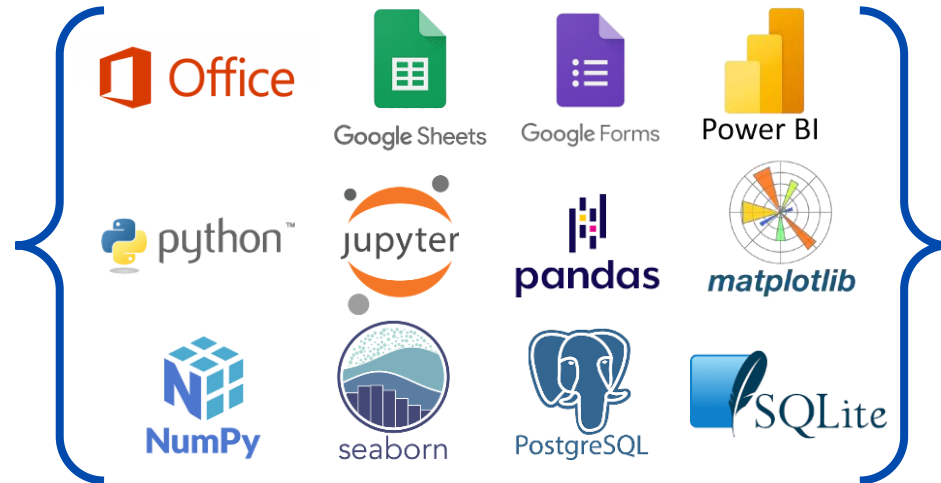
ESN DATA (2024)

- Diverses missions de consulting en Data (voir les projets développer dans ce portfolio)

SOFT SKILLS

- Adaptabilité, ouverture d'esprit
- Polyvalence, rigueur, sens de l'organisation
- Créativité, travail d'équipe, curiosité, analytique

HARD SKILLS



CENTRES D'INTÉRÊT



- MUSIQUE : apprentissage en autodidacte



- SPORT : CrossFit, musculation, running, skate natation,...



- NATURE : animaux, randonnée

ÉTUDES

- Baccalauréat tertiaire STG (option Marketing)
- BTS assistant de gestion PME-PMI (première année)
- Certification professionnelle de Business Intelligence analyst (titre RNCP de niveau 6 : BAC +3/4)



3

PROJET

**Analyse clientèle
pour une banque**

Primero Bank

Secteur : Banque et services financiers

Mission : Analyse d'une vague de départs clients et élaboration d'un plan d'action

Compétences mises en œuvre

- Analyse des données pour identifier les causes de départs clients
- Création et utilisation de tableaux et graphiques croisés dynamiques
- Restitution des résultats de manière claire et structurée

Outils utilisés

- Excel

[Lien GitHub vers le projet](#)



Ce projet avait pour objectif d'analyser les données clients afin d'identifier les causes principales des départs et de proposer des actions concrètes pour améliorer la fidélisation.

Le projet comprend les éléments suivants :

1. Analyse des données clients :

- Exploration des facteurs influençant les départs, tels que l'ancienneté, les produits utilisés et la satisfaction.
- Identification des segments de clients les plus susceptibles de quitter la banque.


2. Création de visualisations dynamiques :

- Développement de tableaux croisés dynamiques pour synthétiser les données et mettre en évidence les tendances.
- Réalisation de graphiques croisés dynamiques pour faciliter la compréhension des insights clés.

3. Synthèse et rapport :

- Présentation des résultats sous forme d'un rapport structuré et visuellement clair.
- Mise en avant des indicateurs principaux :
 - Taux de départ potentiel de clients.
 - Analyse des tendances d'utilisation des services bancaires.

Résultats obtenus :

- **Insights clés** : Identification des segments de clientèle les plus à risque et des facteurs déclencheurs de départ (prix, qualité du service client).
 - **Propositions concrètes** : Mise en place d'un plan d'action axé sur l'amélioration des services pour les segments à risque.
- 

Optimisation des données clients (RGPD) pour un courtier automobile

Dev'Immédiat

Secteur : Assurance automobile

Mission : Accompagner Dev'Immédiat dans la mise en conformité avec le RGPD suite à une sanction de la CNIL, tout en permettant à l'entreprise de poursuivre ses activités commerciales grâce à une collecte et un traitement des données anonymisées.

Compétences mises en œuvre

- Application des normes RGPD dans le traitement des données.
- Anonymisation et nettoyage des données via **SQL** et **Microsoft Power Query**.
- Rédaction de recommandations et documentation technique claire et détaillée.

Outils utilisés

- **SQL**
- **Power Query (Excel)**

[Lien GitHub vers le projet](#)



Ce projet s'est déroulé en plusieurs étapes :

1. Analyse et recommandations RGPD

- Élaboration de **5 recommandations clés** pour la gestion des données CRM : minimisation des données, sécurisation, conservation limitée, transparence et création d'un registre des activités.
- Proposition de pratiques conformes aux articles du RGPD.


2. Extraction et anonymisation des données

- Extraction via SQL des données pertinentes tout en excluant les informations sensibles.
- Anonymisation des variables sensibles avec Power Query.

3. Documentation des processus

- Rédaction d'un rapport technique décrivant en détail :
 - Les étapes SQL pour filtrer et extraire les données.
 - Les traitements réalisés dans Power Query pour garantir l'anonymisation.
 - Les processus de nettoyage et les suggestions d'amélioration pour la base de données.

Résultats obtenus :

- Conformité immédiate : Les recommandations et actions mises en place ont permis de répondre aux exigences de la CNIL et de limiter les risques juridiques.
 - Continuité des activités : Une base de données anonymisée a été mise à disposition de l'équipe commerciale, respectant à la fois la confidentialité et les besoins métiers.
 - Documentation exhaustive : Un guide détaillé (10 pages) a été fourni pour assurer la pérennité des bonnes pratiques.
- 



BEST MARKET

5

PROJET

**Suivi de la
satisfaction client
pour une enseigne de
grande distribution**

BestMarket

Secteur : Grande distribution

Mission : Améliorer la qualité des services en magasin grâce à l'analyse des retours et des avis clients. Et répondre aux besoins métier formulés par l'équipe Service Client.

Compétences mises en œuvre

- Rédaction et reformulation des besoins métier.
- Exploration et manipulation d'une base de données avec SQL.
- Analyse des données pour identifier les tendances clés liées à la satisfaction client.

Outils utilisés

- SQL
- SGBD-R

[Lien GitHub vers le projet](#)



Ce projet s'est déroulé en plusieurs étapes :

1.Expression des besoins métier

- Reformulation claire et structurée des besoins exprimés par le responsable du Service Client pour s'assurer de leur compréhension et de leur alignement avec les objectifs stratégiques.

2.Exploration des données


- Chargement de la base de données client dans un SGBD.
- Analyse des données disponibles pour valider leur adéquation aux besoins métier.

3.Requêtage SQL

- Réalisation de requêtes pour répondre aux questions clés :
 - Calcul du Net Promoter Score (NPS) pour évaluer la satisfaction client.
 - Analyse des retours clients par catégorie et région.
 - Identification des tendances et des axes d'amélioration pour les services en magasin.



Résultats obtenus :

- Identification des points forts et faibles dans l'expérience client.
 - Proposition d'actions concrètes basées sur les retours clients pour améliorer la satisfaction en magasin.
 - Mise en place d'un processus structuré pour l'analyse continue des données clients.
- 

Optimisation de la gestion et nettoyage des données du stock d'une boutique

BottleNeck

Secteur : Commerce spécialisé

Mission : Nettoyage et analyse des données de stock pour identifier des anomalies, proposer des solutions et fournir des analyses pertinentes pour le comité de direction.

Compétences mises en œuvre

- Traitement et nettoyage des données en Python via un notebook.
- Détection et correction des anomalies dans les données (doublons, valeurs aberrantes).
- Analyse exploratoire des données pour identifier des tendances clés et corrélations.
- Préparation d'une présentation synthétique pour des décideurs.

Outils utilisés

- **Jupyter Notebook**
- **Python** : Librairies pandas, matplotlib, seaborn, plotly express.

[Lien GitHub vers le projet](#)



Ce projet s'est déroulé en plusieurs étapes :

1. Nettoyage et traitement des données


- Rapprochement des bases de données issues de l'ERP et du site web à l'aide d'une table de liaison.
- Détection et correction des anomalies :
 - Doublons dans les données produits.
 - Valeurs aberrantes dans les prix (détection avec des boxplots et Z-scores).

2. Analyse exploratoire

- Calcul du chiffre d'affaires par produit et total général.
- Identification des tops références (règle 20/80) et des produits sous-performants.
- Étude des rotations de stock et des taux de marge.
- Recherche de corrélations entre variables quantitatives : prix, stock, ventes, taux de marge, etc.

3. Présentation des résultats au CODIR

Résultats obtenus :

- Anomalies corrigées : Doublons, valeurs négatives et incohérences dans les données de stock et de ventes.
 - Analyses clés : Mise en évidence des produits les plus rentables et de ceux nécessitant des actions correctives.
 - Recommandations pour améliorer les données : Pour éviter la réapparition d'erreurs.
- 



7

PROJET

**Optimisation du suivi
de projets grâce à la
data visualisation**

Sanitoral

Secteur : Soins bucco-dentaires

Mission : Création d'un tableau de bord dynamique pour permettre aux équipes de suivre l'avancement de leurs projets, d'identifier les retards et de contrôler les performances.

Compétences mises en œuvre

- Rédaction d'un Product Strategy Canvas pour identifier les user stories et cadrer les besoins métier.
- Nettoyage et transformation des données avec Power Query dans Power BI.
- Création de visualisations adaptées pour un suivi clair et accessible des projets.

Outils utilisés

- Power BI
- Power Query

[Lien GitHub vers le projet](#)



Ce projet s'est déroulé en plusieurs étapes :

1. Identification des besoins métier

- Rédaction d'un Product Strategy Canvas validé par la cheffe de projet, pour identifier les axes stratégiques et les attentes de l'équipe.

2. Préparation des données


- Nettoyage et transformation des données pour garantir leur cohérence.

3. Développement du tableau de bord

- Création de visualisations interactives et spécifiques :
 - Cartes : Répartition des projets par pays pour une vue globale.
 - Diagramme de Gantt : Suivi des délais et avancement des projets.
 - Jauges : Indicateurs de progression des coûts.
 - Alerte visuelle : Mise en forme conditionnelle pour identifier rapidement les retards critiques.



Résultats obtenus :

- Visibilité accrue : Le tableau de bord offre une vue consolidée et interactive des projets en cours, facilitant la prise de décision rapide.
 - Automatisation : Processus de nettoyage et de mise à jour des données entièrement intégré pour des analyses actualisées.
- 



Les Plus Beaux Logis de Paris

8

PROJET

**Analyser l'évolution
des prix de
l'immobilier**

Les Plus Beaux Logis de Paris

Secteur : Immobilier

Mission : Explorer les prix de l'immobiliers parisiens pour identifier des tendances, prédire la valorisation des actifs de l'entreprise et optimiser les processus de prise de décision grâce aux techniques de clustering et de régression linéaire.

Compétences mises en œuvre

- Nettoyage et exploration de données immobilières.
- Réalisation de tests de corrélation pour valider les relations entre variables.
- Prédiction des prix via une régression linéaire .
- Application du clustering pour classer automatiquement les opportunités d'achat.

Outils utilisés

- Jupyter Notebook
- Python : pandas, matplotlib, seaborn, scikit-learn, etc.

[Lien GitHub vers le projet](#)



Ce projet s'est déroulé en plusieurs étapes :

1.Exploration et nettoyage des données

- Identification et suppression des doublons.
- Création de nouvelles variables, comme le prix au mètre carré, pour enrichir l'analyse.
- Traitement des valeurs aberrantes et des colonnes non pertinentes pour des analyses plus précises.

2.Analyse des tendances du marché

- Étude de l'évolution des prix au mètre carré selon le type de bien (appartements, locaux commerciaux).
- Analyse par arrondissement, mettant en lumière des dynamiques géographiques spécifiques.
- Tests de corrélation pour valider les liens entre variables, comme la surface et la valeur foncière.

3.Prédiction des prix immobiliers

- Entraînement d'un modèle de régression linéaire.
- Prédiction de la valorisation des actifs pour différents segments.

4.Clustering pour classifier les opportunités d'achat

- Création d'un algorithme de clustering.
- Classification des biens immobiliers pour accélérer le processus de décision.

Résultats obtenus :

- Valorisation des actifs (prédiction)
 - Optimisation des processus : Automatisation du classement des opportunités d'achat
- 
- 

Amélioration des performances d'une boutique spécialisé

BottleNeck

Secteur : Commerce spécialisé

Mission : conception et implémentation d'une solution complète de gestion et de visualisation des données, permettant d'optimiser les performances de l'entreprise et d'améliorer la prise de décision stratégique.

Compétences mises en œuvre

- Analyse et sélection d'une solution adapter pour le traitement de données.
- Nettoyage, transformation et enrichissement des données avec KNIME .
- Création de tableaux de bord dynamiques et interactifs avec Power BI .
- Proposition de recommandations business basées sur des insights clairs.

Outils utilisés

- KNIME
- Power BI

[Lien GitHub vers le projet](#)



Ce projet s'est déroulé en plusieurs étapes :

1. Analyser des solutions de gestion des données

- Évaluation des options : connexion directe, extraction CSV et ETL.
- Choix de l'ETL **KNIME** pour sa puissance et sa flexibilité, malgré son coût, permettant de mélanger des données issues de plusieurs sources (BDD SQLite, Excel, etc.).

2. Nettoyage et enrichissement des données avec KNIME


- Suppression des doublons et correction des erreurs dans les stocks.
- Calcul de nouvelles variables clés, comme le **taux de marge** , la **marge brute** et les **stocks corrigés** .

3. Création d'un tableau de bord interactif avec Power BI

- Visualisations simples et efficaces (courbes, histogrammes) pour faciliter l'interprétation.
- Indicateurs clés de performance (KPI) intégrés.

4. Proposition de recommandations stratégiques

Résultats obtenus :

- Solution robuste** : Mise en place d'un processus d'intégration et de traitement des données performant avec KNIME.
 - Décisions éclairées** : Tableau de bord Power BI simple d'utilisation, aligné avec les besoins stratégiques de l'entreprise.
 - Recommandations actionnables** : Propositions concrètes pour optimiser la gestion des promotions et les marges commerciales.
- 

Analyse de marché et recommandations stratégiques sur le secteur du jeux vidéo

UOI Games

Secteur : Editeur de Jeu vidéo

Mission : Identifier les segments de marché les plus prometteurs pour le développement et la commercialisation du premier jeu Triple A de UOI Games.

Compétences mises en œuvre

- Nettoyage et traitement des données avec Python .
- Recherche et collecte d'informations externes pour compléter les données fournies.
- Création de matrices SWOT et PESTEL pour évaluer les opportunités et contraintes du marché.
- Analysez les préférences des consommateurs et les tendances grâce à un questionnaire en ligne.
- Formulation de recommandations stratégiques adapté au marché.

Outils utilisés

- Jupyter Notebook
- Python : pandas, matplotlib, ...
- Google Forms

[Lien GitHub vers le projet](#)



Ce projet s'est déroulé en plusieurs étapes :

1.Exploration des données fournies

- Nettoyage et transformation et analyse des données pour une meilleure lisibilité et interprétation.

2.Recherche complémentaire et analyse du marché

- Analysez et étudiez des tendances actuelles et futures grâce à des recherches complémentaires en ligne.
- Construction des matrices SWOT et PESTEL

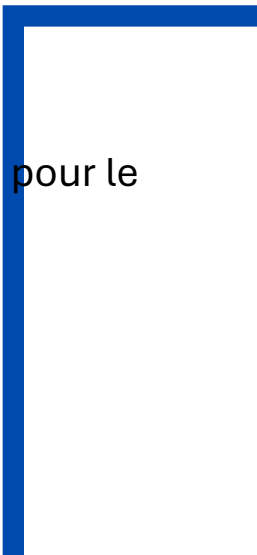
3.Questionnaire en ligne et analyse des résultats

- Google Forms : Questionnaire ciblé recueillant des informations sur les préférences des joueurs.
- Résultats utilisés pour définir le type de client et affiner les recommandations stratégiques.

4.Formulation des recommandations



Résultats obtenus :

- Client type** : Profil du joueur cible en termes de plateforme, genre préféré et habitudes de consommation.
 - Insights stratégiques** : Identification des genres de jeux en croissance et des plateformes les plus prometteuses pour le lancement.
 - Recommandation**
- 



MATTHIEU
HAÏDOPOULO

BUSINESS INTELLIGENCE ANALYST

MERCI

Pour me contacter

☎ 06.25.44.07.94

✉ matthieu.haidopoulo@gmail.com

📍 9 square Georges Brassens
59251 Allennes-les-Marais