

## Annexe - Tableaux de bord du comportement des clients

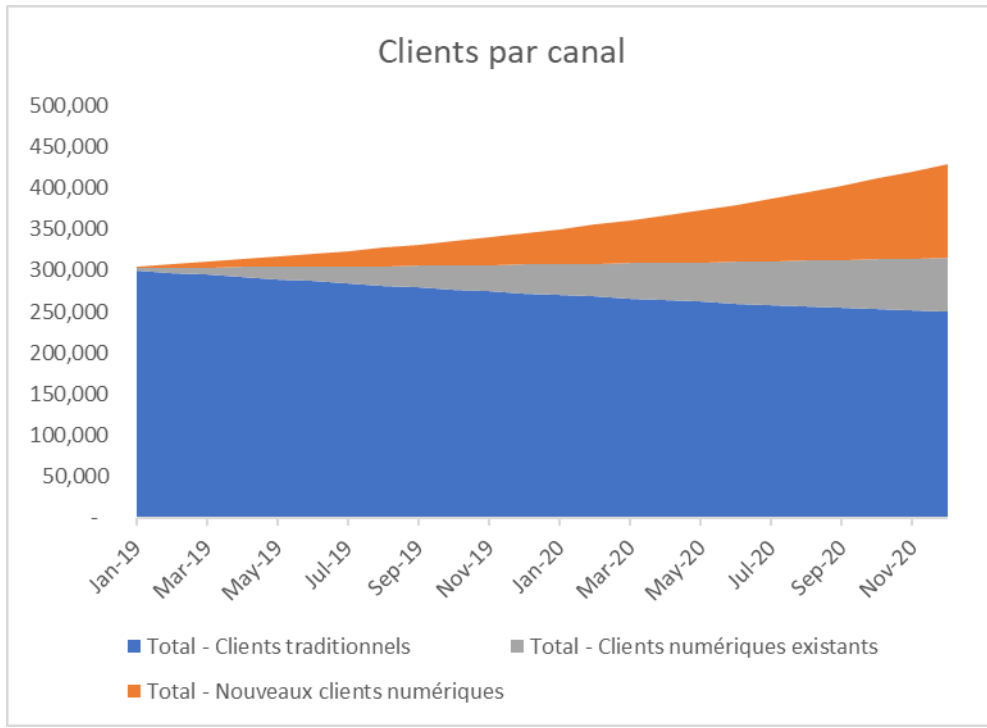
### Dictionnaire de données

Nom du tableau	Nom du champ	Description	Format	Exemple 1	Remarque
Tableau des comptes de prêts	Identifiant du prêt	Identifiant unique du prêt que la banque a octroyé au client	CHAÎNE	00401047429	
	Identifiant du client	Identifiant unique du client, c'est-à-dire de l'emprunteur, à l'échelle de l'entreprise	CHAÎNE	EFR445D29	
	Date de décaissement du prêt	Date du décaissement	DATE	2022-10-05	AAAA-MM-JJ
	Date de fin du prêt	Date de liquidation : date à laquelle le prêt prend effectivement fin	DATE	2022-10-05	AAAA-MM-JJ
	Date d'échéance du prêt	Date d'échéance : date de fin du prêt selon son calendrier initial	DATE	2022-10-05	AAAA-MM-JJ
	Montant net décaissé	Montant du décaissement net des frais, droits, commissions payés par le client au moment du décaissement en devise normalisée	FLOTTANT	9500	
	Nombre total de versements	Nombre de versements	ENTIER	11	
	Nombre de cycles de prêt	Cycles de prêt	ENTIER	2	
	Statut du prêt	Statut du prêt	CHAÎNE	ACTIF	ACTIF, CLÔTURÉ
Tableau du solde des prêts	Identifiant du prêt	Identifiant unique du prêt	CHAÎNE	00401047429	
	Date de solde du prêt	Date de fin de journée du solde du prêt	DATE	2022-10-05	AAAA-MM-JJ
	Identifiant du client	Identifiant unique du client, c'est-à-dire de l'emprunteur, à l'échelle de l'entreprise	CHAÎNE	0071849	
	Encours en principal	Principal impayé	FLOTTANT	10000	
	Principal restant dû	Principal échu (somme du principal restant dû sur les versements passés)	FLOTTANT	10000	
	Montant de l'encours des intérêts	Intérêts en cours	FLOTTANT	25	
	Montant des intérêts en retard	Intérêts échus (somme des intérêts encore dus sur les versements passés)	FLOTTANT	2000	
	Montant de la pénalité en retard	Pénalité exigible	FLOTTANT	500	
		Nom du statut du prêt	Statut du prêt	CHAÎNE	Actif
Tableau des comptes de dé	Identifiant du compte	Numéro permettant d'identifier de manière unique le compte que la banque héberge pour le client	CHAÎNE	00501047429	
	Identifiant du client	Identifiant unique du client, c'est-à-dire de l'emprunteur, à l'échelle de l'entreprise	CHAÎNE	0071849	
	Date d'ouverture du compte	Date d'ouverture du compte	DATE	2022-10-05	AAAA-MM-JJ
	Date de clôture du compte	Date de clôture du compte	DATE	2022-11-04	AAAA-MM-JJ
		Statut du compte	Statut du compte	CHAÎNE	ACTIF
Tableau du solde des dé	Identifiant du compte	Identifiant unique du prêt	CHAÎNE	00501047429	
	Date de solde du compte	Date de fin de journée du solde du prêt	DATE	2022-10-05	AAAA-MM-JJ
	Identifiant du client	Identifiant unique du client, c'est-à-dire du client, à l'échelle de l'entreprise	CHAÎNE	0071849	
	Solde de compte	Solde de clôture quotidien	FLOTTANT	10000	
Tableau des transactions	Identifiant du client	Identifiant unique du client, c'est-à-dire de la personne qui effectue une transaction	CHAÎNE	0071849	
	Identifiant de la transaction	Identifiant unique de la transaction	CHAÎNE	00501047429	
	Indicateur de transaction	Identifiant des transactions générées par le système (journalisation de la comptabilité d'exercice, journalisation des intérêts, etc.) et des transactions initiées par le client (dépot d'espèces, retrait au guichet automatique, remboursement de prêt, etc.)	CHAÎNE	SG	SG (généré par le système), CI (initié par le client)
	Date de la transaction	Date à laquelle la transaction est effectuée	DATE	2022-10-05	

# Croissance de la clientèle

Tableau de bord : Acquisition de clients par canal

## Exemple de tableau de bord



## Description du rapport

Total des clients, segmentés selon qu'ils utilisent les canaux traditionnels (agences) ou numériques

### Points de données requis

Identifiant unique du client
Identifiant du compte
Date d'acquisition du client
Canal d'entrée en relation (indicateur numérique/traditionnel)
Type de produit (indicateur numérique/ traditionnel)

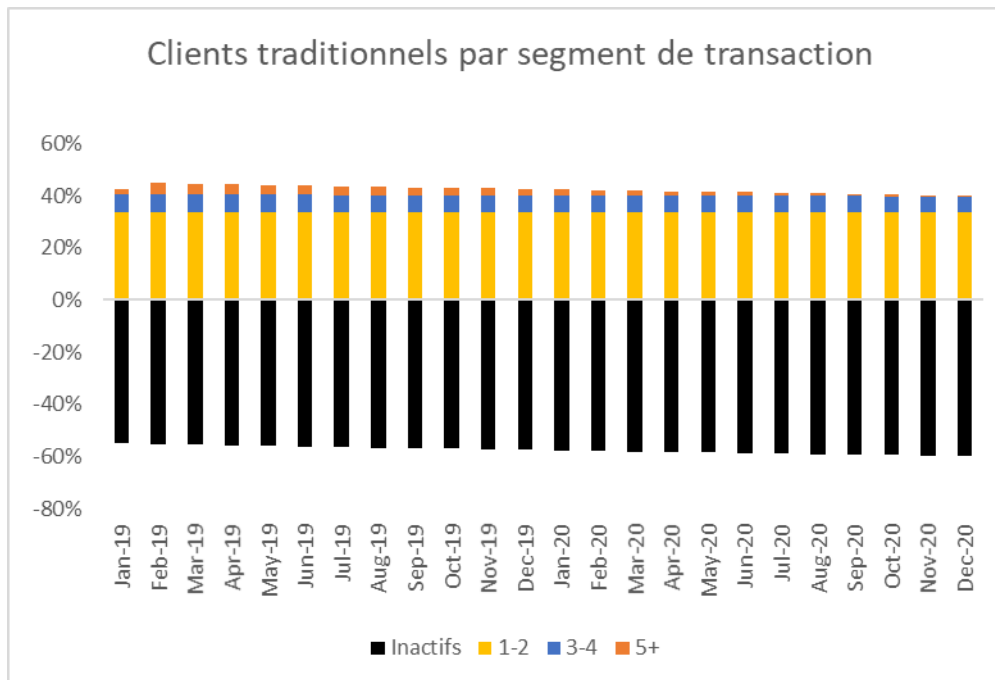
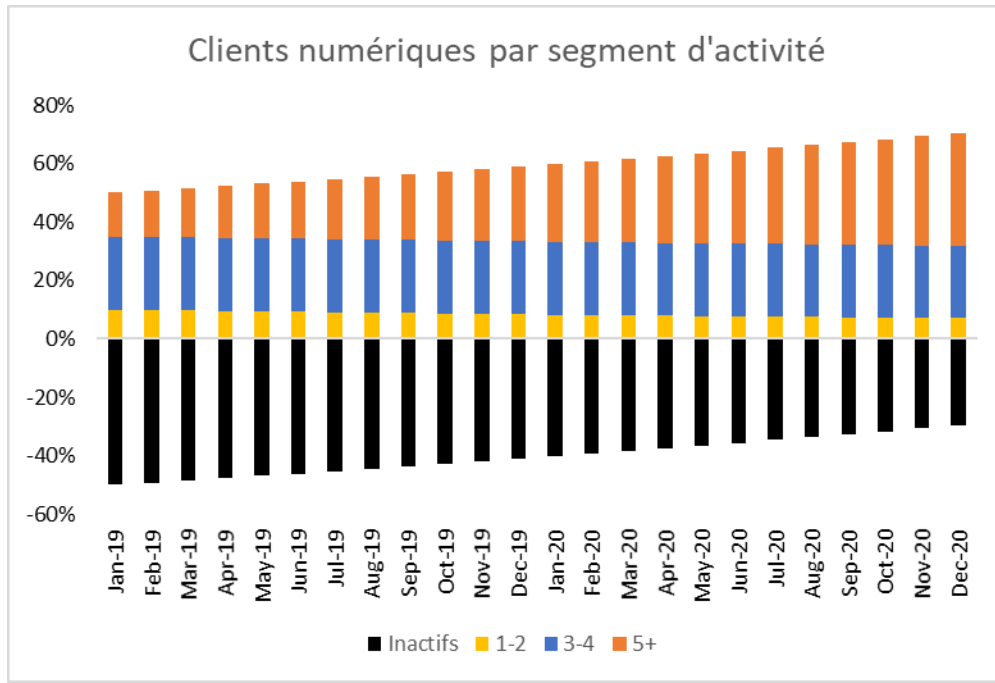
### Exemple de table de sortie

Mois d'acquisition	Nombre de clients <b>traditionnels</b> (acquis pour le mois)	Nombre cumulé de clients <b>traditionnels</b> (total cumulé depuis la création)	Nombre de clients <b>existants</b> (acquis pour le mois)	Nombre cumulé de clients <b>existants</b> (total cumulé depuis la création)	Nombre de <b>nouveaux</b> clients (acquis pour le mois)	Nombre cumulé de <b>nouveaux</b> clients (total cumulé depuis la création)
Jan. 2021						
Fév. 2021						
...						
...						

# Comportement des clients en matière de transactions

Tableau de bord : Niveaux d'activité

## Exemple de tableau de bord



## Description du rapport

Total des clients segmenté par catégories en fonction du nombre de transactions par mois et comparaison entre clients traditionnels et numériques

**Points de données requis**

Identifiant unique du client
Date de la transaction
Identifiant de la transaction
Type de transaction
Montant de la transaction

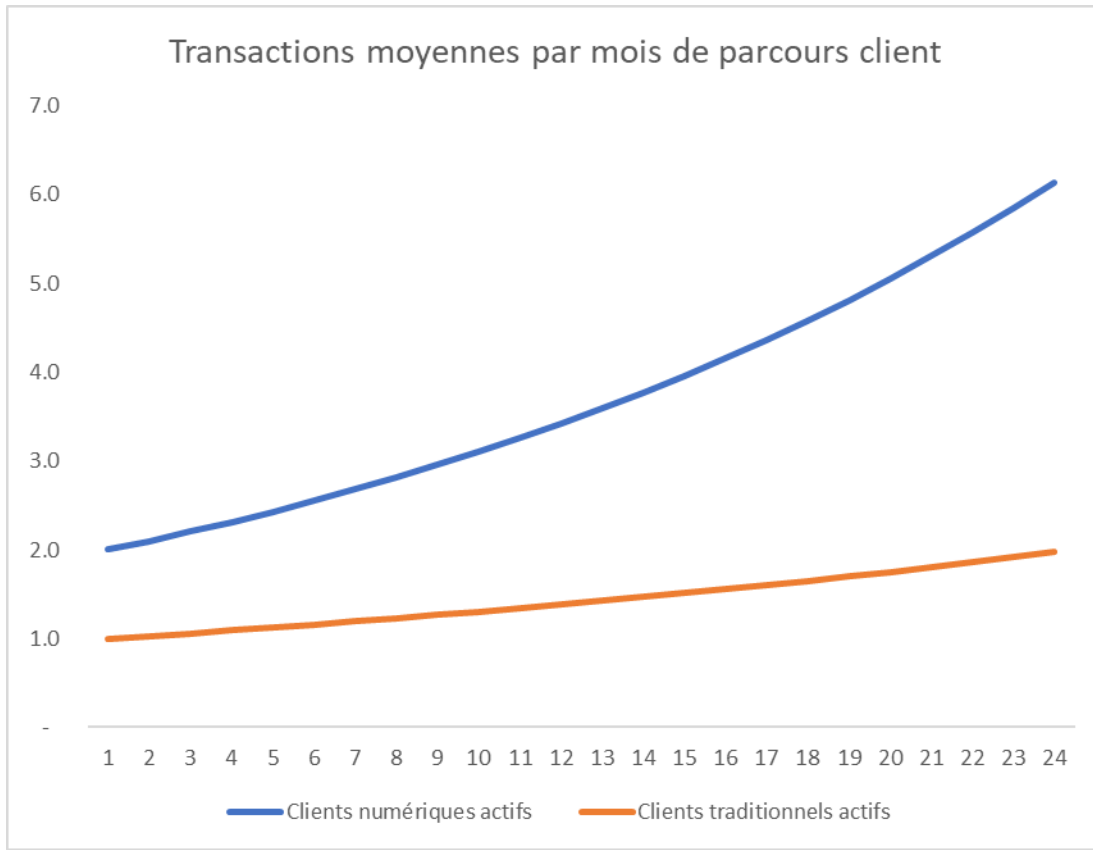
**Exemple de table de sortie**

Mois	Classe d'activité transactionnelle	Nombre de clients <b>traditionnels</b>	Nombre de clients <b>numériques</b>
Jan. 2021	0 transaction		
Jan. 2021	1 ou 2 transactions		
Jan. 2021	3 ou 4 transactions		
Jan. 2021	Au moins 5 transactions		
Fév. 2021	0 transaction		
...	...		
...	...		

# Comportement des clients en matière de transactions

Tableau de bord : Parcours du client - Transactions

## Exemple de tableau de bord



## Description du rapport

Transactions moyennes par mois de parcours du client, en comparant les clients numériques et traditionnels

**Points de données requis**

Identifiant unique du client
Date d'acquisition du client
Canal d'entrée en relation (indicateur numérique/traditionnel)
Type de produit (indicateur numérique/traditionnel)
Date de la transaction
Identifiant de la transaction
Type de transaction

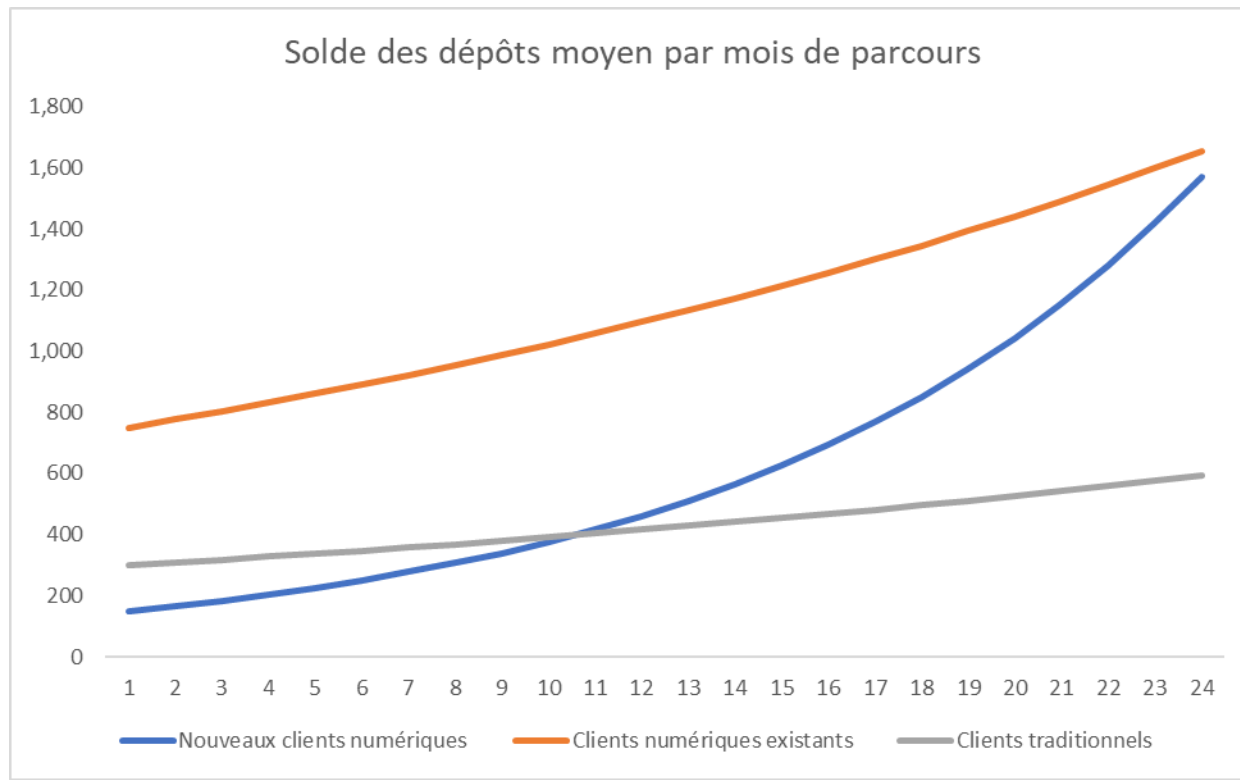
**Exemple de table de sortie**

<b>Mois de la transaction (1)</b>	<b>Mois d'ouverture du premier compte (2)</b>	<b>Durée du parcours en nombre de mois (1)-(2)</b>	<b>Nombre mensuel moyen de transactions par client <u>numérique</u> actif (2)</b>	<b>Nombre mensuel moyen de transactions par client <u>traditionnel</u> actif (2)</b>
Jan. 2021	Oct. 2020	3		
Fév. 2021	Jan. 2021	1		
...	...	...		
...	...	...		
...	...	...		

## Comportement des clients en matière de dépôt

Tableau de bord : Parcours du client - Comportement en matière de dépôt

### Exemple de tableau de bord



### Description du rapport

Soldes moyens des dépôts par mois de parcours du client, segmentés par clients numériques et traditionnels



**Points de données requis**

Identifiant unique du client
Date d'acquisition du client
Canal d'entrée en relation (indicateur numérique/traditionnel)
Type de produit (indicateur numérique/traditionnel)
Date du solde
Solde des dépôts

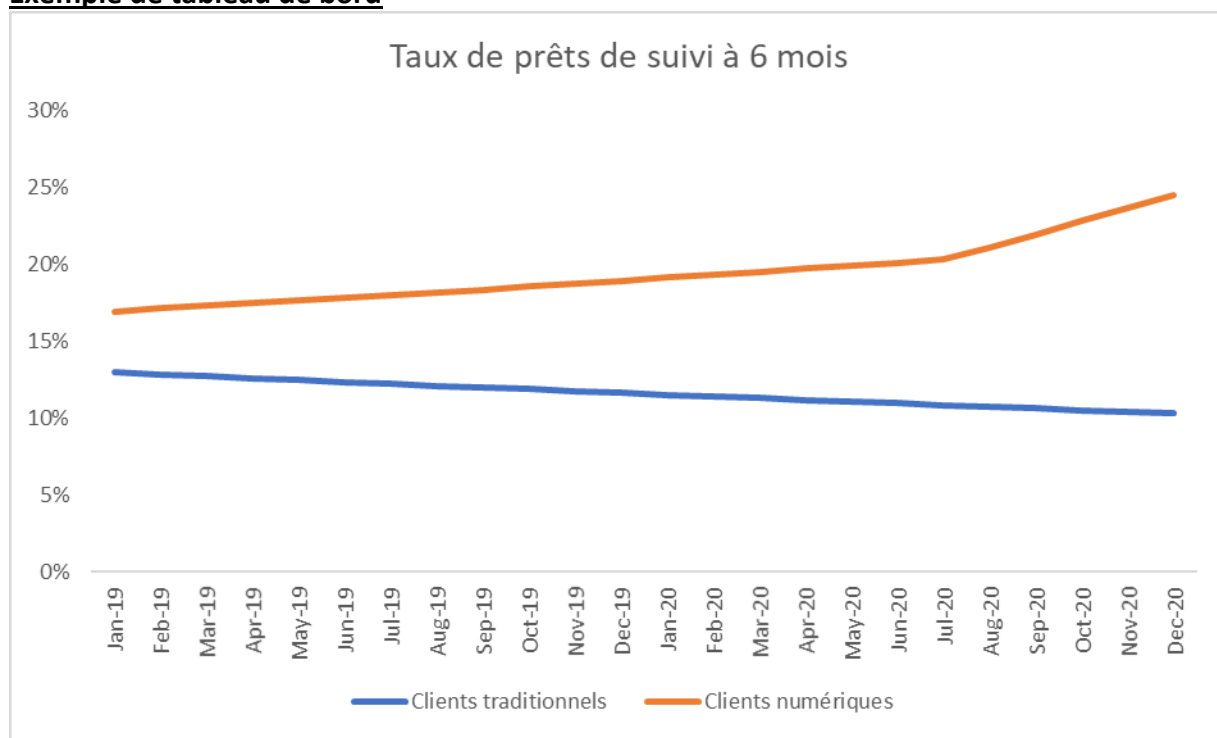
**Exemple de table de sortie**

<b>Mois du solde (1)</b>	<b>Mois d'ouverture du premier compte (2)</b>	<b>Durée du parcours en nombre de mois (1)-(2)</b>	<b>Solde moyen des dépôts par mois de parcours - Clients <u>numériques existants</u></b>	<b>Solde moyen des dépôts par mois de parcours - Clients <u>numériques nouveaux</u></b>	<b>Solde moyen des dépôts par mois de parcours - Clients <u>traditionnels existants</u></b>
Jan. 2021	Oct. 2020	3			
Fév. 2021	Jan. 2021	1			
...	...	...			

# Comportement des clients en matière d'emprunt

Tableau de bord : Taux d'emprunt de suivi

## **Exemple de tableau de bord**



## **Description du rapport**

Pourcentage d'emprunteurs qui ont remboursé leur prêt au cours des six derniers mois et qui en ont contracté un nouveau.

### **Points de données requis**

Identifiant unique du client
Canal d'entrée en relation (indicateur numérique/traditionnel)
Type de produit (indicateur numérique/traditionnel)
Date de décaissement du prêt
Montant du prêt décaissé
Date de clôture du prêt
Cycle de prêt (nombre de fois que le client contracte un prêt auprès de l'organisation après avoir obtenu le prêt précédent)

### **Exemple de table de sortie**

<b>Mois</b>	<b>Clients traditionnels qui reprennent un crédit dans les six mois (1)</b>	<b>Total des clients traditionnels qui ont clôturé des prêts au cours du mois (2)</b>	<b>Taux de prêt de suivi à six mois pour les clients traditionnels (1)÷(2)</b>
Jan. 2021	45	100	45 %
Fév. 2021	...	...	...
...	...	...	...

<b>Mois</b>	<b>Clients numériques qui reprennent un crédit dans les six mois (1)</b>	<b>Total des clients numériques qui ont clôturé des prêts au cours du mois (2)</b>	<b>Taux de prêt de suivi à six mois pour les clients numériques (1)÷(2)</b>
Jan. 2021	45	100	45 %
fév. 2021	...	...	...
...	...	...	...