



Giulia Governatori

Business Intelligence Analyst

Solve your business problems with data-driven decision

Skills

Programming Language	Data Analytic Tools	Data Visualization	Data Analytic Methods	Data Steps
<ul style="list-style-type: none"> SQL Python M (Power Query) DAX HTML/CSS 	<ul style="list-style-type: none"> Excel Power Query Numbers Google Sheets Google Form Google Collab SQLite MySQL Workbench DBeaver Jupyter 	<ul style="list-style-type: none"> Power BI & Service Tableau Google Looker Studio 	<ul style="list-style-type: none"> Exploratory Data Analysis Data Cleaning & Quality Control Statistical Analyses Machine Learning Univariate Analysis Multivariate Analysis Market Segmentation Survey Data Analysis Business KPI Tracking Cohort & Retention Analysis 	<ul style="list-style-type: none"> Data Extraction Data Governance Data Cleaning & Preprocessing Data Modeling Data Integration Data Enrichment Anonymization & Compliance (RGPD) Data Visualization Reporting & Documentation Business Recommendation Project Management Dashboard Design

Projects

Programming Language Data Visualization Data Step

When Auntie Launches a Survey... and Forgets the GDPR

Launching a "little survey" without respecting the GDPR can be very expensive: even an amateur risks fines of several million euros.

Imagine Aunt Lucette. Charming, full of energy, a bit curious... and slightly cavalier with the law. One fine morning, she decides to launch a survey on social media. "It's just for fun!", she says. She creates a form, asks questions about health, political opinions, romantic preferences, collects first and last names, emails, and does it all without informing anyone.

Read



Blog

About

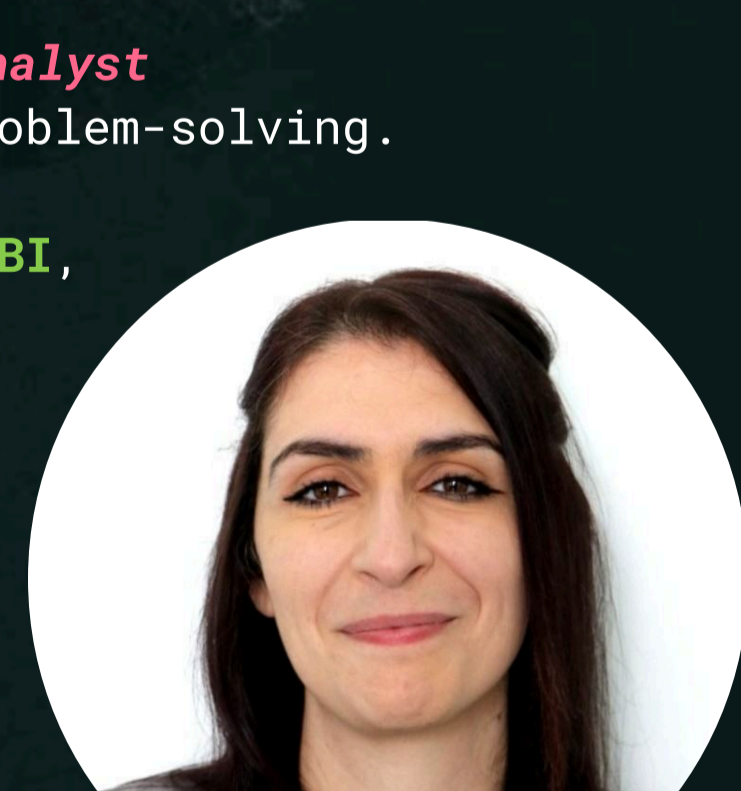
Hi, I'm Giulia Governatori, a Business Intelligence Analyst passionate about data visualization and analytical problem-solving.

With strong expertise in Python, SQL, Tableau, Power BI, and Excel, I help organizations leverage their data effectively, from data collection and cleansing to creating dynamic visualizations and actionable business recommendations.

I build tailored solutions to translate complex data into clear insights, driving better decision-making processes.

I am currently open to opportunities as a Data Analyst or Business Intelligence Analyst, with a particular interest in innovative and multidisciplinary projects.

- CV
- linkedin
- email



Contact

SEND

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Curabitur ac finibus erat, sit amet blandit nunc. In hac habitasse platea dictumst. Nullam scelerisque semper massa, nec pulvinar quam imperdiet ac. Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Curabitur ac finibus erat, sit amet blandit nunc. In hac habitasse platea dictumst. Nullam scelerisque semper massa, nec pulvinar quam imperdiet ac.



Portfolio - My Projects

Some of my data projects

Immobilier

Analyser l'évolution des prix de l'immobilier avec Python

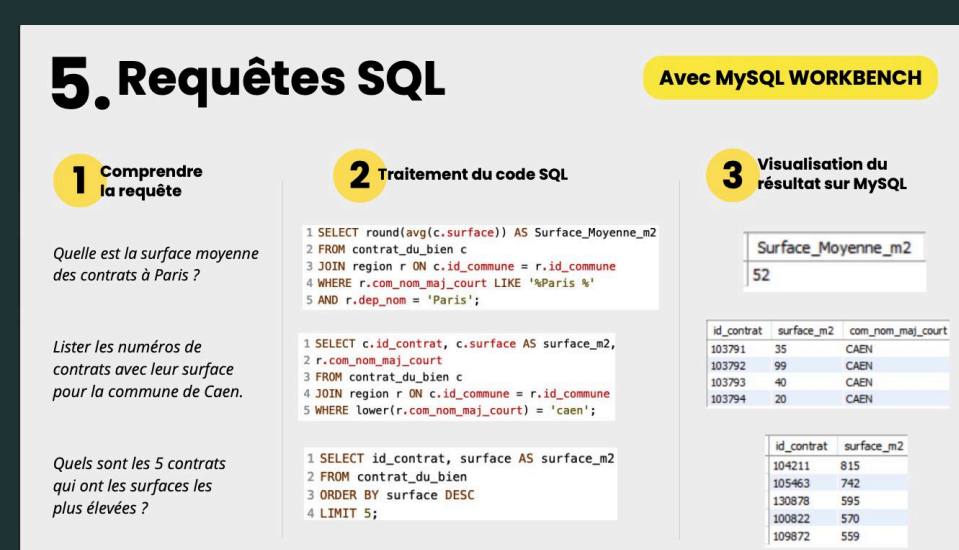
Giulia Governatori August 20, 2022



Bank

Visualiser des données avec Excel

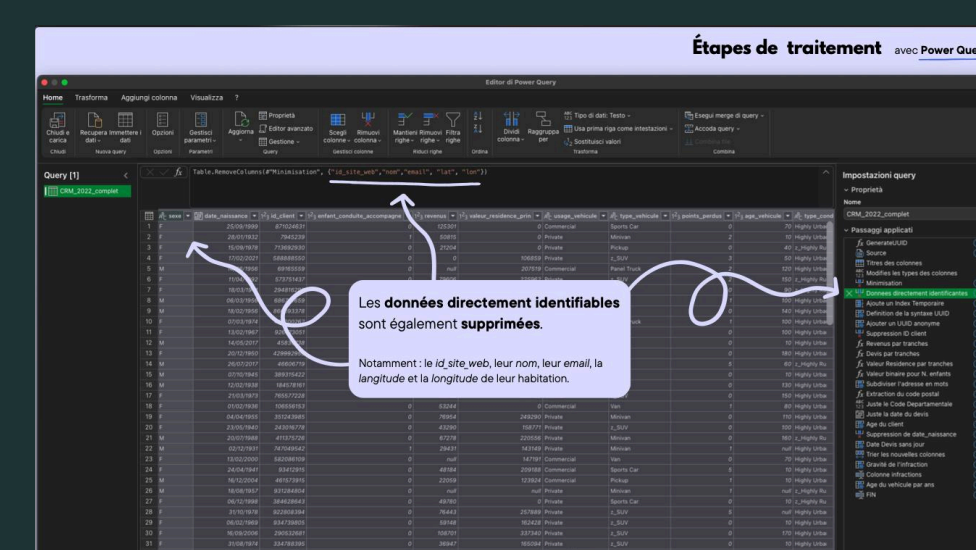
Giulia Governatori August 20, 2022



Insurance

Requeter une base de données avec SQL

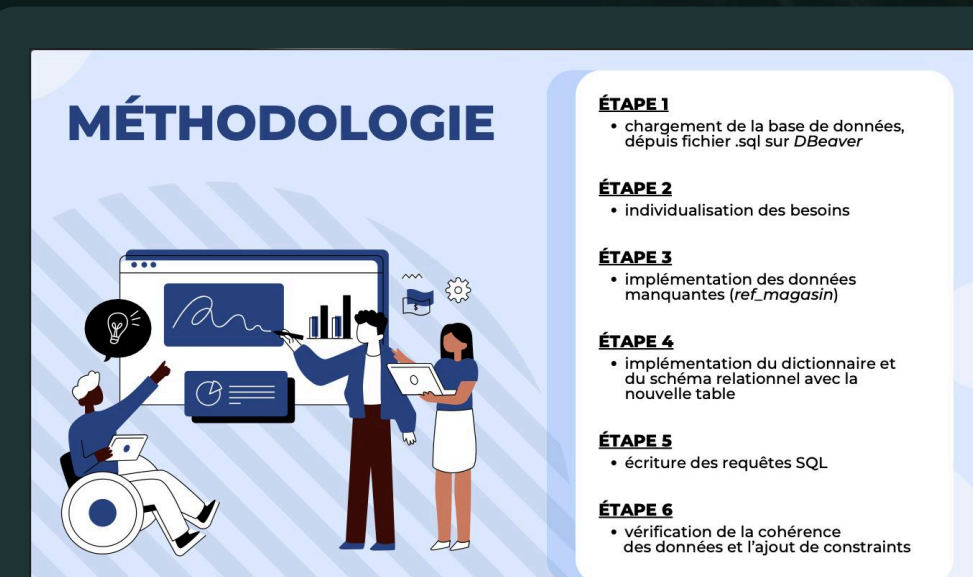
Giulia Governatori August 20, 2022



Insurance

Collecter des données en respectant les normes RGPD

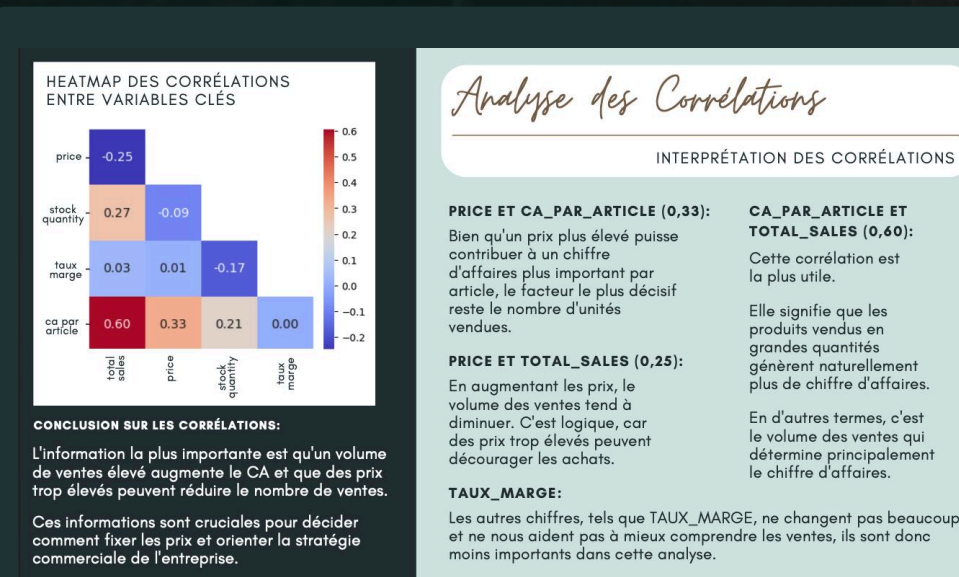
Giulia Governatori August 20, 2022



Mass Distribution

Manipuler une base de données avec SQL pour suivre la satisfaction client

Giulia Governatori August 20, 2022



E-commerce

Optimiser la gestion & nettoyez les données du stock d'une boutique

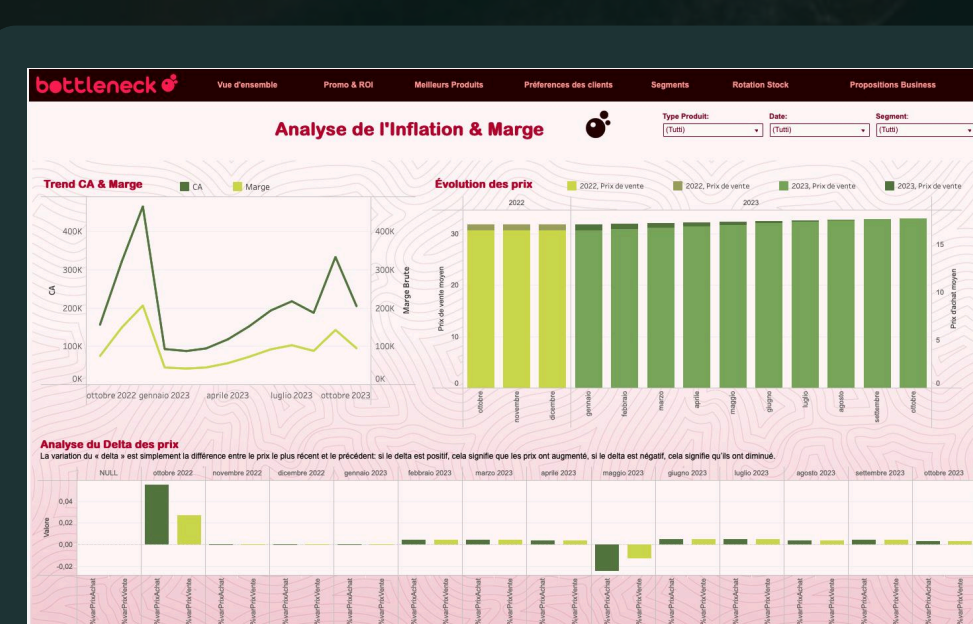
Giulia Governatori August 20, 2022



Parapharmacy

Créer un tableau de bord dynamique avec PowerBI pour visualiser l'avancement de projets

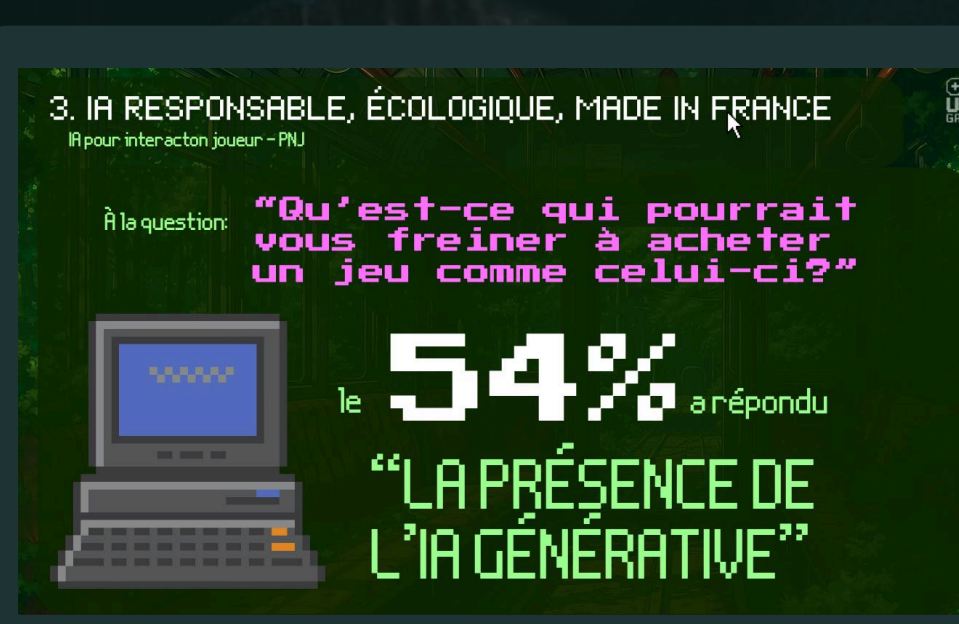
Giulia Governatori August 20, 2022



E-commerce

Améliorer les performances de l'entreprise

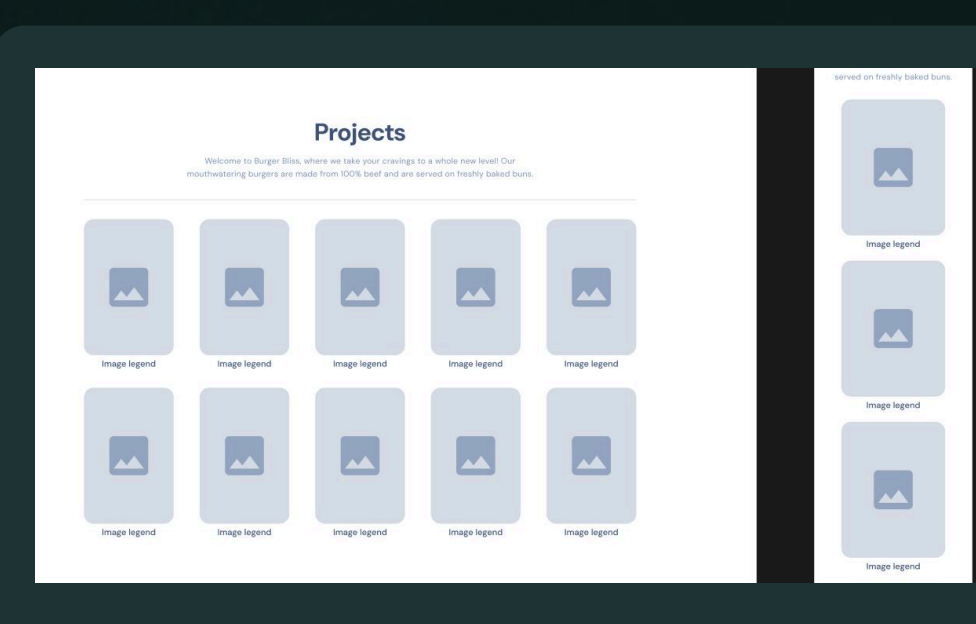
Giulia Governatori August 20, 2022



Videogames

Analyser une demande business et identifiez les segments du marché les plus pertinents pour le client

Giulia Governatori August 20, 2022



Consultancy

Créer mon portfolio de professionnel de la data

Giulia Governatori August 20, 2022

Bank - OpenClassroom

Visualiser des données avec Excel

Created by [Giulia Governatori](#) | Fictif | Wednesday 8th July 2025

Table of Contents

[Context](#)
[Datasets](#)
[Workflow](#)
[Insights](#)
[Business Impact](#)
[Files](#)



Context

Dans ce projet, j'ai intégré ESN Data (fictif), une société de services numériques, en tant que consultante junior en Business Intelligence. Ma mission était de collaborer avec Mehdi, un consultant senior, sur un projet pour le client Primero Bank (fictif).

La banque faisait face à une hausse préoccupante du taux d'attrition de ses clients. L'objectif de la mission était d'analyser les données client pour identifier les causes des départs et anticiper les futurs désengagements, afin d'aider la direction commerciale à prendre des décisions éclairées.

Datasets

Source : Données extraites du logiciel de gestion commerciale de Primero Bank.

Nature : Informations client (profils, historique, comportement d'utilisation, statut de départ ou fidélité).

Volume : Jeu de données couvrant l'ensemble des clients (10127 enregistrements, 15 attributs clés), suffisamment conséquent pour nécessiter l'utilisation de filtres, tableaux croisés dynamiques et statistiques descriptives.

Workflow

Exploration et préparation des données dans Excel : tris, filtres, création de colonnes calculées et vérification d'intégrité.

- Analyse descriptive via tableaux croisés dynamiques pour comparer les profils clients perdus vs restants.
- Conception de visualisations appropriées selon la situation (histogrammes, camemberts, graphiques combinés, graphiques en anneau) et bonnes pratiques d'accessibilité (WebAIM Contrast Checker, Microsoft Accessibility).

Insights

- Taux de churn global: 16% des clients ont quitté la banque récemment.
- Profil des churners vs restants:
- Mariage : 57% des churners étaient mariés vs 43% des restants (+14%).
- Personnes à charge : les churners mariés ont en moyenne une personne à charge de plus que les autres.
- Revenus : près de 50% des churners ont un revenu annuel entre 40 000 € et 80 000 € (vs 31% pour l'ensemble).
- Crédit renouvelé : les churners renouvellent en moyenne moins de crédit que les clients restants.
- Inactivité : les churners restent inactifs 1 mois de plus en moyenne que les clients restants.
- Service client : 60% des churners contactent plus fréquemment le service client, signe possible d'insatisfaction.
- Carte Platinum : malgré les défaut de cette carte, seuls 0,1% des clients perdus détenaient la carte Platinum.
- Segments à risque : j'ai identifié les clients peu actifs (1 803) et les couples avec enfants (1 552) comme priorités pour des actions de rétention.

Business Impact

J'ai produit un rapport d'analyse structuré, validé par Mehdi, et une présentation claire de 15 slides destinée à Paola, la directrice marketing de la banque.

Mon travail a permis de :

- Identifier des profils à risque, permettant à l'équipe de mettre en place des actions ciblées de fidélisation.
- Présenter des visualisations accessibles facilitant la compréhension des données par des non-experts.
- Sensibiliser à l'importance de la data visualisation dans la communication business.

À partir de ces insights, j'ai formulé et présenté à Paola plusieurs recommandations opérationnelles:

- Revoir les services et avantages liés à la carte Platinum pour en améliorer l'attractivité.
- Développer des offres ciblées pour les familles (couples avec enfants).
- Mettre en place un suivi et des relances automatisées pour les clients inactifs afin de réengager leur intérêt.
- Créer un programme dédié aux clients à haut potentiel d'investissement pour renforcer leur fidélité.

Files

- rapport d'analyse: http://giulia-governatori.alwaysdata.net/doc/projects/P2/Governatori_Giulia_1_rapport_analyse_112024.pdf
- présentation pdf: https://giulia-governatori.alwaysdata.net/doc/projects/P2/P2_presentation_GG.pdf



Excel

Data Visualization

Statistical Analysis

Data Cleaning

Communication

Giulia Governatori

Intro

Skills

Projects

Blog

About

Contact

Solve your business problems
with data-driven decision



Bank - OpenClassroom

Visualiser des données avec Excel

Created by Giulia Governatori | Fictif | Wednesday 8th July 2025



Rapport d'analyse – Primero Bank

Nom du rédacteur	Medhi Giulia Governatori	Date	14/12/2024
Nom du client	Primero Bank	Sujet de l'analyse	Les clients de Primero Bank

I. Décrivez le contexte du client : quel est son secteur d'activité et quels sont ses enjeux principaux ?

Ancienneté de Primero Bank : 5 ans.

Modèle économique :

- Banque 100 % en ligne : toutes les opérations se font depuis l'application mobile ou le site Internet de la banque qui ne dispose d'aucune agence physique.
- Pour les particuliers : propose des comptes courants, des crédits et des livrets d'épargne.
- Offre tarifaire :
 - carte bleue gratuite ;
 - 3 offres premium payantes : Silver, Gold, Platinum (cette dernière a été créée il y a 6 mois).

II. Décrivez l'utilité du rapport : à qui s'adresse-t-il ? Quels sont ses objectifs ?

L'audience, appelée également cible de communication

Paola, directrice Marketing.

Objectif du rapport n° 1	Identifier le(s) profil(s) type(s) des clients qui quittent la banque.
Objectif du rapport n° 2	En déduire des pistes d'analyse sur les raisons pour lesquelles ils quittent la banque.
Objectif du rapport n° 3	Identifier la proportion des clients actuels qui pourraient quitter la banque.

Other Files

[Presentation](#)
[Rapport](#)
[SWOT](#)
[PESTEL](#)
[Sources](#)
[Dashboard](#)

Giulia
Governatori

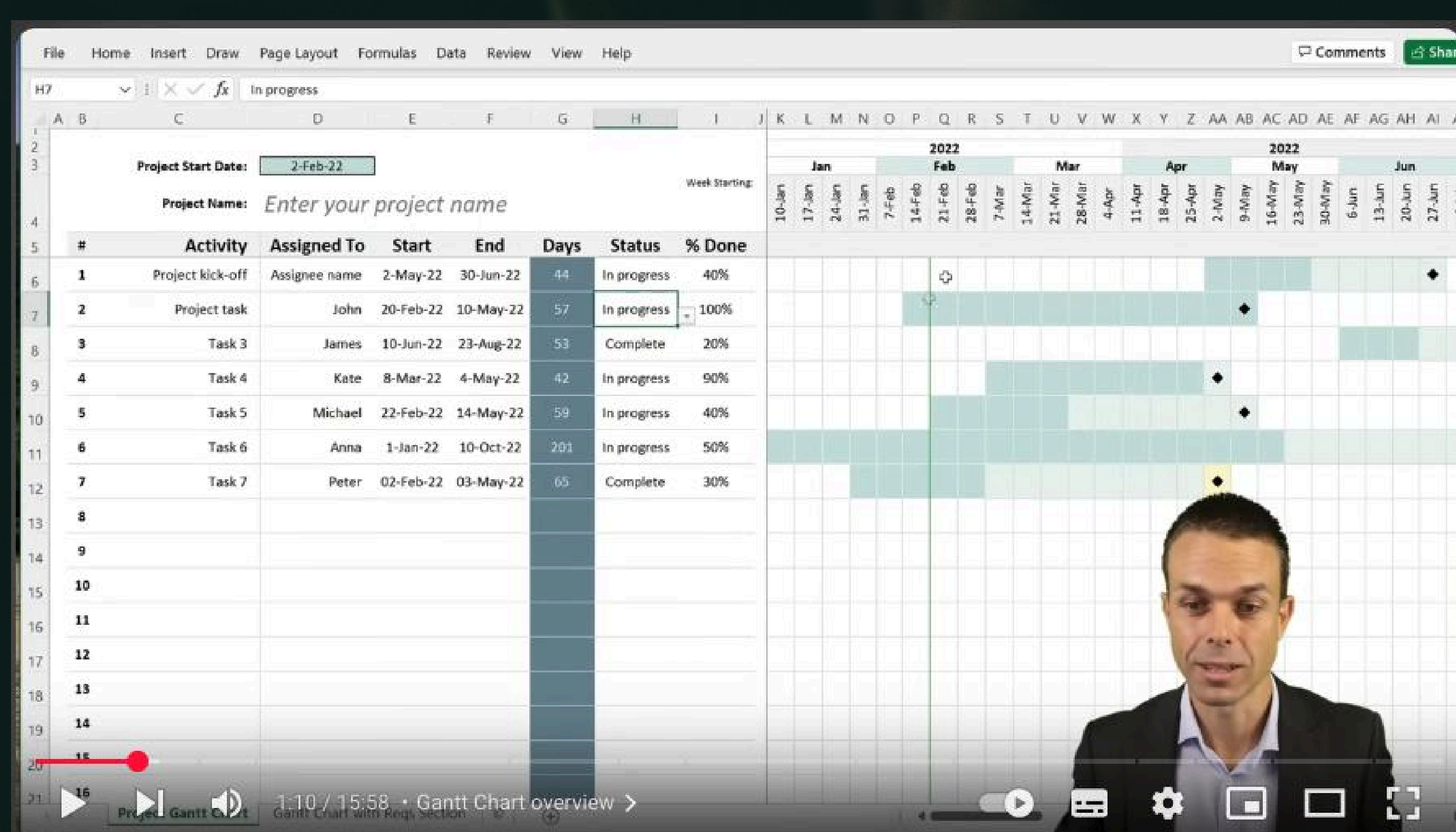
[Intro](#)
[Skills](#)
[Projects](#)
[Blog](#)
[About](#)
[Contact](#)

Solve your business problems
with data-driven decision

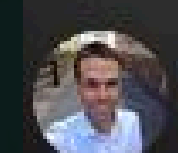


Dashboarding - Power BI - Tableau - Looker Studio

How to create your Gantt

Created by [Giulia Governatori](#) | Wednesday 8th July 2025

How to Make the BEST Gantt Chart in Excel (looks like Microsoft Project!)



David McLachlan

174.000 iscritti

Iscriviti



24.405



Condividi



Context

Dans ce projet, j'ai intégré ESN Data (fictif), une société de services numériques, en tant que consultante junior en Business Intelligence. Ma mission était de collaborer avec Mehdi, un consultant senior, sur un projet pour le client Primero Bank (fictif).

La banque faisait face à une hausse préoccupante du taux d'attrition de ses clients. L'objectif de la mission était d'analyser les données client pour identifier les causes des départs et anticiper les futurs désengagements, afin d'aider la direction commerciale à prendre des décisions éclairées.

Datasets

Source : Données extraites du logiciel de gestion commerciale de Primero Bank.

Nature : Informations client (profils, historique, comportement d'utilisation, statut de départ ou fidélité).

Volume : Jeu de données couvrant l'ensemble des clients (10127 enregistrements, 15 attributs clés), suffisamment conséquent pour nécessiter l'utilisation de filtres, tableaux croisés dynamiques et statistiques descriptives.

Workflow

Exploration et préparation des données dans Excel : tris, filtres, création de colonnes calculées et vérification d'intégrité.

- Analyse descriptive via tableaux croisés dynamiques pour comparer les profils clients perdus vs restants.
- Conception de visualisations appropriées selon la situation (histogrammes, camemberts, graphiques combinés, graphiques en anneau) et bonnes pratiques d'accessibilité (WebAIM Contrast Checker, Microsoft Accessibility).

Insights

- Taux de churn global: 16% des clients ont quitté la banque récemment.
- Profil des churners vs restants:
- Mariage : 57% des churners étaient mariés vs 43% des restants (+14%).
- Personnes à charge : les churners mariés ont en moyenne une personne à charge de plus que les autres.
- Revenus : près de 50% des churners ont un revenu annuel entre 40 000 € et 80 000 € (vs 31% pour l'ensemble).
- Crédit renouvelé : les churners renouvellent en moyenne moins de crédit que les clients restants.
- Inactivité : les churners restent inactifs 1 mois de plus en moyenne que les clients restants.
- Service client : 60% des churners contactent plus fréquemment le service client, signe possible d'insatisfaction.
- Carte Platinum : malgré les défaut de cette carte, seuls 0,1% des clients perdus détenaient la carte Platinum.
- Segments à risque : j'ai identifié les clients peu actifs (1 803) et les couples avec enfants (1 552) comme priorités pour des actions de rétention.

Business Impact

J'ai produit un rapport d'analyse structuré, validé par Mehdi, et une présentation claire de 15 slides destinée à Paola, la directrice marketing de la banque.

Mon travail a permis de :

- Identifier des profils à risque, permettant à l'équipe de mettre en place des actions ciblées de fidélisation.
- Présenter des visualisations accessibles facilitant la compréhension des données par des non-experts.
- Sensibiliser à l'importance de la data visualisation dans la communication business.

À partir de ces insights, j'ai formulé et présenté à Paola plusieurs recommandations opérationnelles:

- Revoir les services et avantages liés à la carte Platinum pour en améliorer l'attractivité.
- Développer des offres ciblées pour les familles (couples avec enfants).
- Mettre en place un suivi et des relances automatisées pour les clients inactifs afin de réengager leur intérêt.
- Créer un programme dédié aux clients à haut potentiel d'investissement pour renforcer leur fidélité.

Files

• rapport d'analyse: http://giulia-governatori.alwaysdata.net/doc/projects/P2/Governatori_Giulia_1_rapport_analyse_112024.pdf

• présentation pdf: https://giulia-governatori.alwaysdata.net/doc/projects/P2/P2_presentation_GG.pdf



Files

Presentation

Rapport

SWOT

Giulia Governatori

Intro

Skills

Projects

Blog

About

Contact

Solve your business problems with data-driven decision





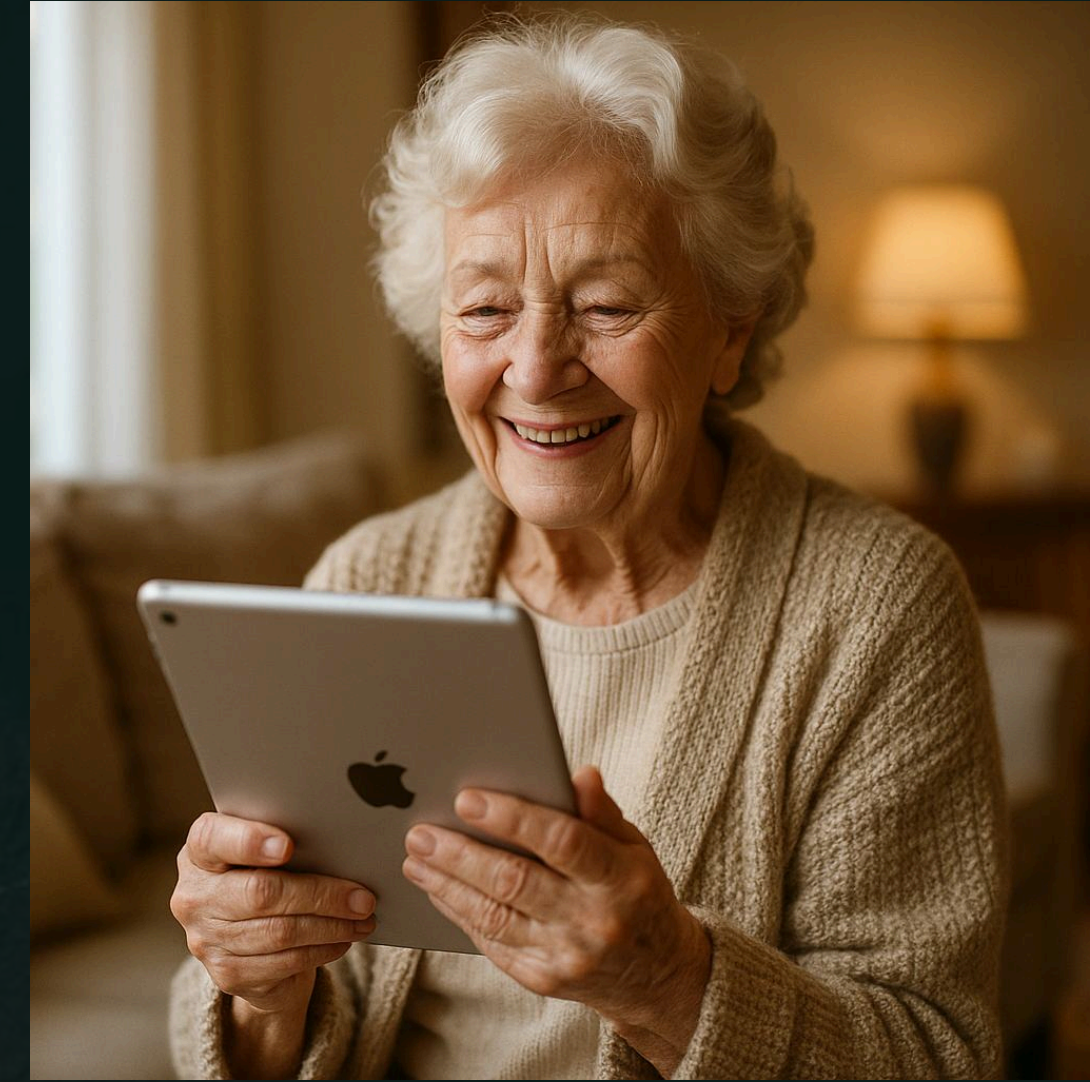
The Magic World of Data & co.

Some articles I've made for you...

When Auntie Launches a Survey... and Forgets the GDPR

Launching a "little survey" without respecting the GDPR can be very expensive: even an amateur risks fines of several million euros.

[Read](#)



Warning Fake Analyst

Statistics help when read with care; interpretation makes the difference! Beware self-styled "analysts" who sling percentages to steer you.

[Read](#)



Why the Business Intelligence Analyst Is the Sexiest Job of the 21st Century

Why Call on a Business Intelligence Analyst?

[Read](#)



Data With a Plot: How Interactivity Puts Everyone in the Analysis

From raw numbers to real narratives: interactive visuals turn data into decisions and invite everyone to explore.

[Read](#)



The AI Act and Citizen Protection in Europe in 2025

Europe is putting a framework in place to reassure people in the face of AI's rise.

[Read](#)



Is AI Eco-Friendly? A Reflection on the Reasoned Use of Artificial Intelligence

AI and Ecology: Sorting Truth from Myth

[Read](#)



Giulia
Governatori

[Intro](#)

[Skills](#)

[Projects](#)

[Blog](#)

[About](#)

[Contact](#)

*Solve your business problems
with data-driven decision*





Finibus Bonorum et Malorum

Written by [Giulia Governatori](#) Wednesday 8th July 2025

Section 1.10.32 of "de Finibus Bonorum et Malorum", written by Cicero in 45 BC

"Sed ut perspiciatis unde omnis iste natus error sit voluptatem accusantium doloremque laudantium, totam rem aperiam, eaque ipsa quae ab illo inventore veritatis et quasi architecto beatae vitae dicta sunt explicabo. Nemo enim ipsam voluptatem quia voluptas sit aspernatur aut odit aut fugit, sed quia consequuntur magni dolores eos qui ratione voluptatem sequi nesciunt. Neque porro quisquam est, qui dolorem ipsum quia dolor sit amet, consectetur, adipisci velit, sed quia non numquam eius modi tempora incidunt ut labore et dolore magnam aliquam quaerat voluptatem. Ut enim ad minima veniam, quis nostrum exercitationem ullam corporis suscipit laboriosam, nisi ut aliquid ex ea commodi consequatur? Quis autem vel eum iure reprehenderit qui in ea voluptate velit esse quam nihil molestiae consequatur, vel illum qui dolorem eum fugiat quo voluptas nulla pariatur?"

1914 translation by H. Rackham

"But I must explain to you how all this mistaken idea of denouncing pleasure and praising pain was born and I will give you a complete account of the system, and expound the actual teachings of the great explorer of the truth, the master-builder of human happiness. No one rejects, dislikes, or avoids pleasure itself, because it is pleasure, but because those who do not know how to pursue pleasure rationally encounter consequences that are extremely painful. Nor again is there anyone who loves or pursues or desires to obtain pain of itself, because it is pain, but because occasionally circumstances occur in which toil and pain can procure him some great pleasure. To take a trivial example, which of us ever undertakes laborious physical exercise, except to obtain some advantage from it? But who has any right to find fault with a man who chooses to enjoy a pleasure that has no annoying consequences, or one who avoids a pain that produces no resultant pleasure?"

Section 1.10.33 of "de Finibus Bonorum et Malorum"

"At vero eos et accusamus et iusto odio dignissimos ducimus qui blanditiis praesentium voluptatum deleniti atque corrupti quos dolores et quas molestias excepturi sint occaecati cupiditate non provident, similique sunt in culpa qui officia deserunt mollitia animi, id est laborum et dolorum fuga. Et harum quidem rerum facilis est et expedita distinctio. Nam libero tempore, cum soluta nobis est eligendi optio cumque nihil impedit quo minus id quod maxime placeat facere possimus, omnis voluptas assumenda est, omnis dolor repellendus. Temporibus autem quibusdam et aut officiis debitis aut rerum necessitatibus saepe eveniet ut et voluptates repudiandae sint et molestiae non recusandae. Itaque earum rerum hic tenetur a sapiente delectus, ut aut reiciendis voluptatibus maiores alias consequatur aut perferendis doloribus asperiores repellat."

Section

"At vero eos et accusamus et iusto odio dignissimos ducimus qui blanditiis praesentium voluptatum deleniti atque corrupti quos dolores et quas molestias excepturi sint occaecati cupiditate non provident, similique sunt in culpa qui officia deserunt mollitia animi, id est laborum et dolorum fuga. Et harum quidem rerum facilis est et expedita distinctio. Nam libero tempore, cum soluta nobis est eligendi optio cumque nihil impedit quo minus id quod maxime placeat facere possimus, omnis voluptas assumenda est, omnis dolor repellendus. Temporibus autem quibusdam et aut officiis debitis aut rerum necessitatibus saepe eveniet ut et voluptates repudiandae sint et molestiae non recusandae. Itaque earum rerum hic tenetur a sapiente delectus, ut aut reiciendis voluptatibus maiores alias consequatur aut perferendis doloribus asperiores repellat."

Section 1.10.33

"At vero eos et accusamus et iusto odio dignissimos ducimus qui blanditiis praesentium voluptatum deleniti atque corrupti quos dolores et quas molestias excepturi sint occaecati cupiditate non provident, similique sunt in culpa qui officia deserunt mollitia animi, id est laborum et dolorum fuga. Et harum quidem rerum facilis est et expedita distinctio. Nam libero tempore, cum soluta nobis est eligendi optio cumque nihil impedit quo minus id quod maxime placeat facere possimus, omnis voluptas assumenda est, omnis dolor repellendus. Temporibus autem quibusdam et aut officiis debitis aut rerum necessitatibus saepe eveniet ut et voluptates repudiandae sint et molestiae non recusandae. Itaque earum rerum hic tenetur a sapiente delectus, ut aut reiciendis voluptatibus maiores alias consequatur aut perferendis doloribus asperiores repellat."

Section 1.10.33 of "de Finibus Bonorum et Malorum", written by Cicero in 45 BC

"At vero eos et accusamus et iusto odio dignissimos ducimus qui blanditiis praesentium voluptatum deleniti atque corrupti quos dolores et quas molestias excepturi sint occaecati cupiditate non provident, similique sunt in culpa qui officia deserunt mollitia animi, id est laborum et dolorum fuga. Et harum quidem rerum facilis est et expedita distinctio. Nam libero tempore, cum soluta nobis est eligendi optio cumque nihil impedit quo minus id quod maxime placeat facere possimus, omnis voluptas assumenda est, omnis dolor repellendus. Temporibus autem quibusdam et aut officiis debitis aut rerum necessitatibus saepe eveniet ut et voluptates repudiandae sint et molestiae non recusandae. Itaque earum rerum hic tenetur a sapiente delectus, ut aut reiciendis voluptatibus maiores alias consequatur aut perferendis doloribus asperiores repellat."



Giulia Governatori

Intro

Skills

Projects

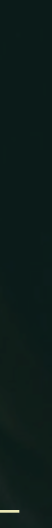
Blog

About

Contact

Solve your business problems with data-driven decision





Giulia Governatori

BI Analyst

Solve your business problems with data-driven decision

Skills

Programming Languages { / }

- SQL
- Python
- M (Power Query)
- DAX
- HTML/CSS

Analytic Tools

- Excel
- Power Query
- Numbers
- Google Sheets
- Google Form
- Google Collab
- SQLite
- MySQL Workbench
- DBeaver
- Jupyter

Data Viz

- Power BI & Service
- Tableau
- Google Looker Studio

Data Analytic Methods

- Exploratory Data Analysis
- Data Cleaning & Quality Control
- Statistical Analyses
- Machine Learning
- Univariate Analysis
- Multivariate Analysis
- Market Segmentation
- Survey Data Analysis
- Business KPI Tracking
- Cohort & Retention Analysis

Data Steps

- Data Extraction
- Data Governance
- Data Cleaning & Preprocessing
- Data Modeling
- Data Integration
- Data Enrichment
- Anonymization & Compliance (RGPD)
- Data Visualization
- Reporting & Documentation
- Business Recommendation
- Project Management
- Dashboard Design

Projects

Code 🗨 Data Viz 🗨 Data Step 🗨

II. METHODOLOGIE DE LA REGRESSION LINEAIRE

Regression Linéaire: Une régression linéaire permet de prédire ou d'expliquer les données. Cette loi se sert à faire des prédictions. Elle est utilisée pour prédire le chiffre d'affaires d'un produit en fonction de son prix.

Minimiser les biais et garantir des prédictions fiables:

- 1. Nettoyer les données
- 2. Vérifier les données manquantes
- 3. Transformer les variables catégorielles
- 4. Vérifier les données temporelles

...mais pourtant il n'y a qu'0,1% DES CLIENTS QUI L'UTILISENT

0,1% et 1% de clients perdus

II. METHODOLOGIE DE LA REGRESSION LINEAIRE

NETTOYAGE DES OUTLIERS

Appartements : valeurs fonctionnelles et outliers Z-score

Appartements : outliers Z-score

Évaluations: Metacritic vs Users

78,58 27,47

MEATMAP DES CORRELATIONS ENTRE VARIABLES CLES

	prix	CA	TAX_MARGE	CA_PAR_ARTICLE	TOTAL_SALES
prix	1	0,27	0,23	0,23	0,23
CA	0,27	1	0,17	0,17	0,17
TAX_MARGE	0,23	0,17	1	0,17	0,17
CA_PAR_ARTICLE	0,23	0,17	0,17	1	0,17
TOTAL_SALES	0,23	0,17	0,17	0,17	1

Analyse des Correlations

PREX ET CA_PAR_ARTICLE (0,23): Bien que le prix soit plus élevé, il contribue à un chiffre d'affaires plus important par article, le facteur le plus décisif reste le nombre d'unités vendues.

PREX ET TOTAL_SALES (0,23): En augmentant les prix, le volume des ventes baisse à mesure que le prix augmente. C'est logique, car des prix trop élevés peuvent décourager les achats.

TAX_MARGE: Les autres chiffres, tels que TAX_MARGE, ne changent pas beaucoup et ne nous aident pas à mieux comprendre les ventes. Ils sont donc moins importants dans cette analyse.

II. METHODOLOGIE DE LA REGRESSION LINEAIRE

SEPARATION CE CHOIX EST PERTINENT?

Étape de validation de la prédiction: On vérifie le poids pour prédire le futur.

Et 2022? Un cas particulier...

Outlier: les données sont attribuées à une fonction normale. Mais 2022 est une année atypique.

Peut-il rester fiable face à un changement de contexte?

Le modèle reste-t-il fiable malgré tout?

VÉRIFICATION DE LA COHÉRENCE DES DONNÉES

1. Unicité des clés primaires: Aucune anomalie n'a été détectée à ce niveau.
2. Correspondance des clés étrangères: Aucune anomalie n'a été trouvée.
3. Vérification des valeurs des champs: Les notes des clients sont bien comprises entre 0 et 10.
4. Contrôle des doublons: Aucune doublon n'a été trouvé.
5. Relations entre revues, produits et magazines: Chaque revue client est correctement associée à son produit et à son magazine correspondant. Les relations sont cohérentes.

MERCI pour votre attention, Giulia Governatori

Étapes de traitement avec Power Query

- 1. Connexion à la source de données
- 2. Sélection des colonnes pertinentes
- 3. Nettoyage des données
- 4. Transformation des données
- 5. Chargement des données dans le modèle de données

5. Contrôle de la répartition des données anonymes

5.3. Revenus

tranches_revenus	COUNT(*)
170000	1
210000	1
220000	1
250000	50
250000	1
270000	1
275000	1

tranches_revenus	COUNT(*)
170 - 180K	13
180 - 190K	7
190 - 200K	17
20 - 30K	97
200K +	10
30 - 40K	15
40 - 50K	115

Il semble y avoir un souci avec **LA CARTE PLATINUM**

Analyses des Prix

Visualisations: Comprendre la distribution des prix, et identifier les valeurs extrêmes (outliers).

Les graphiques montrent que la plupart des produits se vendent dans une plage de prix standard, avec quelques exceptions notables.

3. IA RESPONSABLE, ÉCOLOGIQUE, MADE IN FRANCE

À la question: **"Qu'est-ce qui pourrait vous freiner à acheter un jeu comme celui-ci?"**

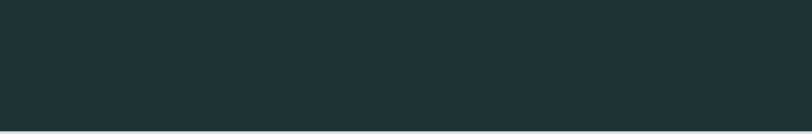
le **54%** a répondu: **"LA PRÉSENCE DE L'IA GÉNÉRATIVE"**

Blog

When Auntie Launches a Survey... and Forgets the GDPR

Launching a "little survey" without respecting the GDPR can be very expensive: even an amateur risks fines of several million euros.

[Read](#)



About

Hi, I'm Giulia Governatori, a **Business Intelligence Analyst** passionate about data visualization and analytical problem-solving.

With strong expertise in **Python**, **SQL**, **Tableau**, **Power BI**, and **Excel**, I help organizations leverage their data effectively, from data collection and cleansing to creating dynamic visualizations and actionable business recommendations.

I build tailored solutions to translate complex data into clear insights, driving better decision-making processes.

I am currently open to opportunities as a **Data Analyst** or **Business Intelligence Analyst**, with a particular interest in innovative and multidisciplinary projects.

[CV](#) [linkedin](#) [email](#)

Contact

Jack Smith

jsmith@company.com

06 40 48 12 22

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Curabitur ac finibus erat, sit amet blandit nunc. In hac habitasse platea dictumst. Nullam sed ultricies erat. Praesent

[SEND](#)

Giulia Governatori

Solve your business problems with data-driven decision

Intro Skills Projects Blog About Contact

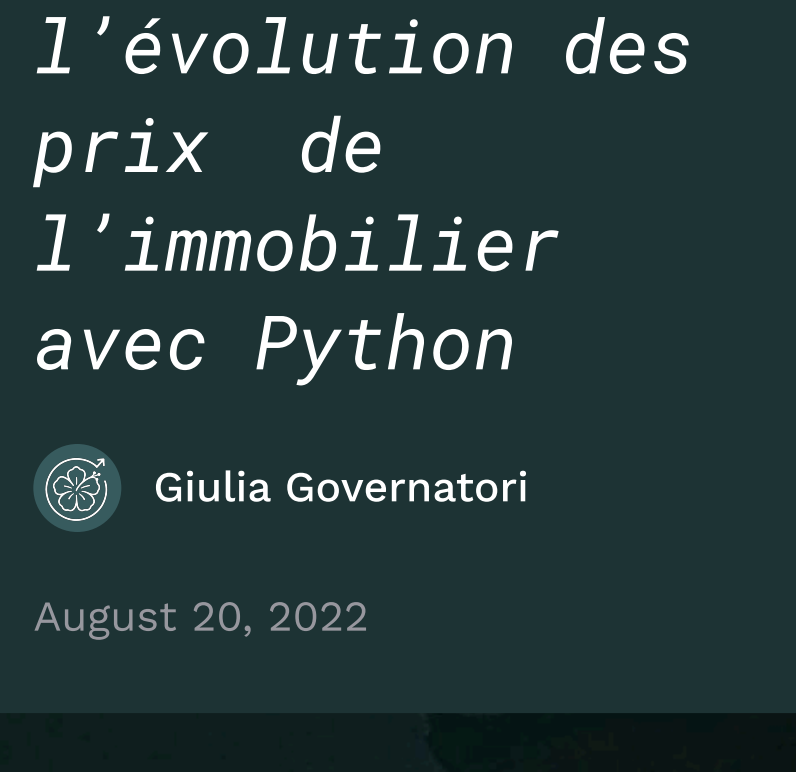
Privacy & Policy Terms & Condition

©2025 Giulia Governatori. All rights reserved



Portfolio

Some of My Data Projects



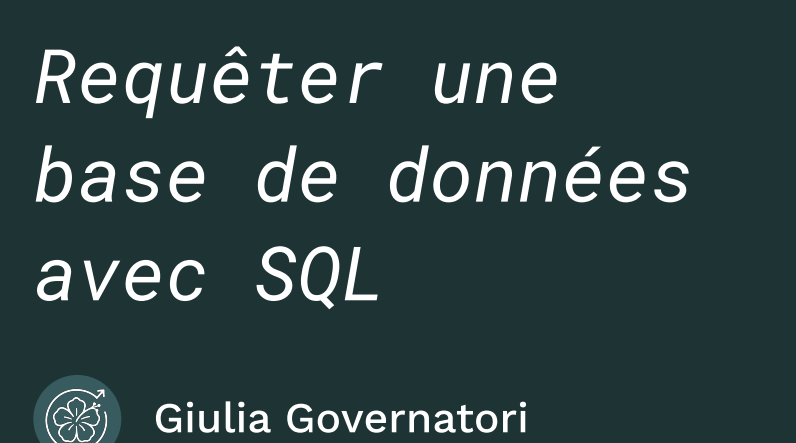
Immobilier

Analyser l'évolution des prix de l'immobilier avec Python



Giulia Governatori

August 20, 2022



Bank

Visualiser des données avec Excel



Giulia Governatori

August 20, 2022



Insurance

Requêter une base de données avec SQL



Giulia Governatori

August 20, 2022



Insurance

Collecter des données en respectant les normes RGPD



Giulia Governatori

August 20, 2022



Mass Distribution

Manipuler une base de données avec SQL pour suivre la satisfaction client



Giulia Governatori

August 20, 2022



E-commerce

Optimiser la gestion & nettoyez les données du stock d'une boutique

Giulia Governatori

August 20, 2022

E-commerce

Créer un tableau de bord dynamique avec PowerBI pour visualiser l'avancement de projets

Giulia Governatori

August 20, 2022

E-commerce

Améliorer les performances de l'entreprise

Giulia Governatori

August 20, 2022

E-commerce

Créer mon portfolio de professionnel de la data

Giulia Governatori

August 20, 2022

Mass Distribution

Manipuler une base de données avec SQL pour suivre la satisfaction client

Giulia Governatori

August 20, 2022

Insurance

Collecter des données en respectant les normes RGPD

Giulia Governatori

August 20, 2022

Insurance

Requêter une base de données avec SQL

Giulia Governatori

August 20, 2022

Bank

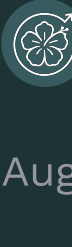
Visualiser des données avec Excel

Giulia Governatori

August 20, 2022

Immobilier

Analyser l'évolution des prix de l'immobilier avec Python



Giulia Governatori

August 20, 2022



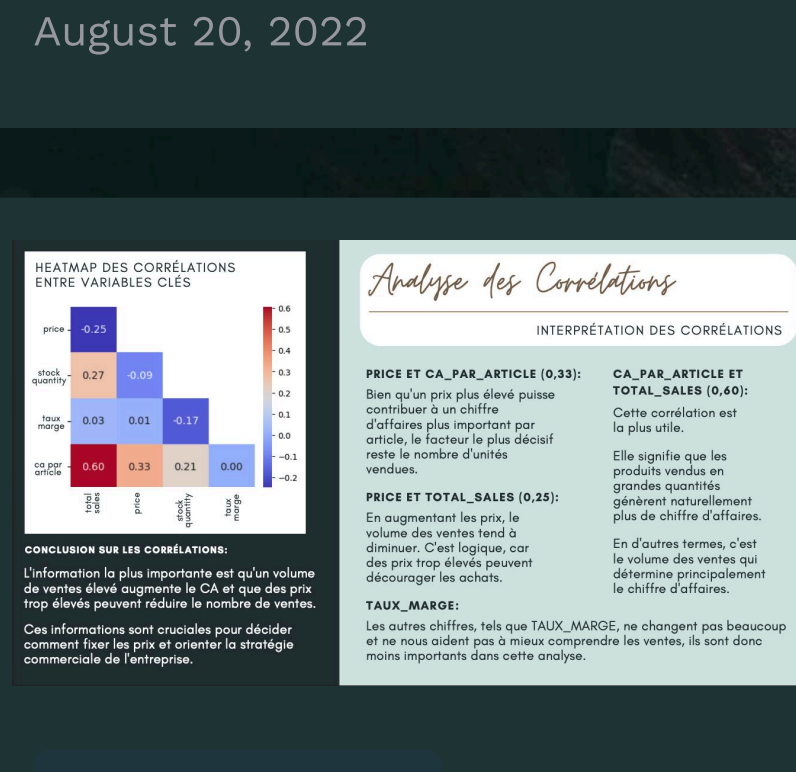
Mass Distribution

Manipuler une base de données avec SQL pour suivre la satisfaction client



Giulia Governatori

August 20, 2022



Insurance

Collecter des données en respectant les normes RGPD



Giulia Governatori

August 20, 2022



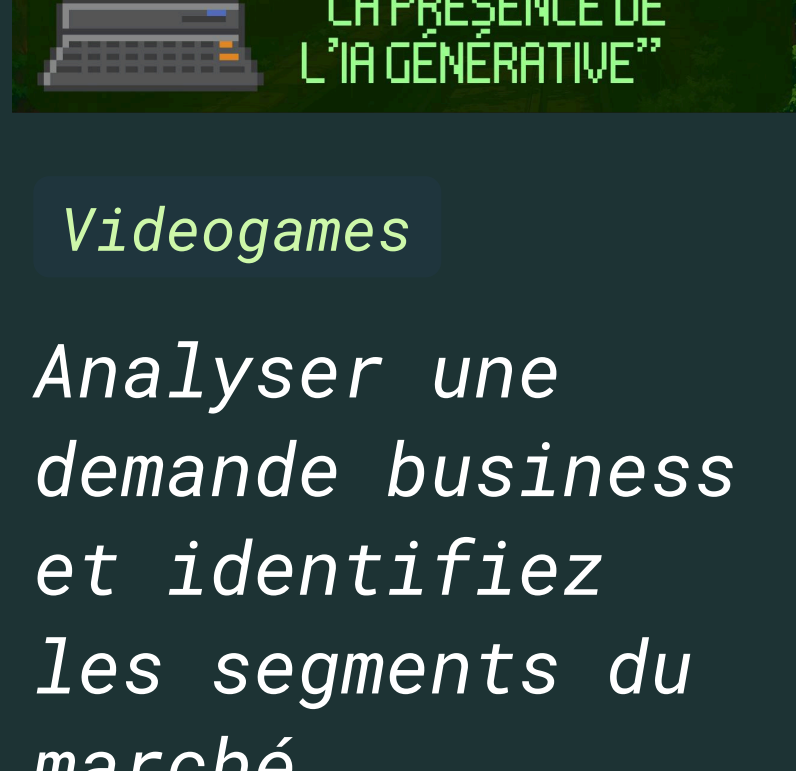
Insurance

Requêter une base de données avec SQL



Giulia Governatori

August 20, 2022



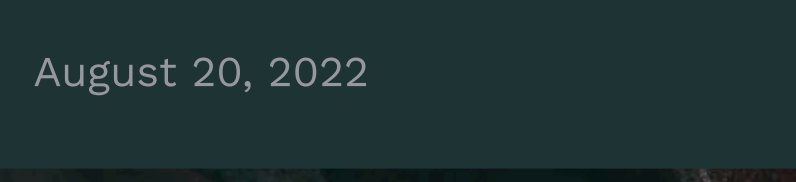
Bank

Visualiser des données avec Excel



Giulia Governatori

August 20, 2022



Immobilier

Analyser l'évolution des prix de l'immobilier avec Python

Giulia Governatori

August 20, 2022

Mass Distribution

Manipuler une base de données avec SQL pour suivre la satisfaction client

Giulia Governatori

August 20, 2022

Insurance

Collecter des données en respectant les normes RGPD

Giulia Governatori

August 20, 2022

Insurance

Requêter une base de données avec SQL

Giulia Governatori

August 20, 2022

Bank

Visualiser des données avec Excel

Giulia Governatori

August 20, 2022

Immobilier

Analyser l'évolution des prix de l'immobilier avec Python

Giulia Governatori

August 20, 2022

Mass Distribution

Manipuler une base de données avec SQL pour suivre la satisfaction client

Giulia Governatori

August 20, 2022

Insurance

Collecter des données en respectant les normes RGPD

Giulia Governatori

August 20, 2022

Insurance

Requêter une base de données avec SQL

Giulia Governatori

August 20, 2022

Bank

Visualiser des données avec Excel

Giulia Governatori

August 20, 2022

Immobilier

Analyser l'évolution des prix de l'immobilier avec Python

Giulia Governatori

August 20, 2022

Mass Distribution

Manipuler une base de données avec SQL pour suivre la satisfaction client

Giulia Governatori

August 20, 2022

Insurance

Collecter des données en respectant les normes RGPD

Giulia Governatori

August 20, 2022

Insurance

Requêter une base de données avec SQL

Giulia Governatori

August 20, 2022

Bank

Visualiser des données avec Excel

Giulia Governatori

August 20, 2022

Immobilier

Analyser l'évolution des prix de l'immobilier avec Python

Giulia Governatori

August 20, 2022

Mass Distribution

Manipuler une base de données avec SQL pour suivre la satisfaction client

Giulia Governatori

August 20, 2022

Insurance

Collecter des données en respectant les normes RGPD

Giulia Governatori

August 20, 2022

Insurance

Requêter une base de données avec SQL

Giulia Governatori

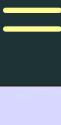
August 20, 2022

Bank

Visualiser des données avec Excel

Giulia Governatori

August 20, 2022



Comment se conformer au RGPD ?

Bank - OpenClassroom

Visualiser des données avec Excel

Created by [Giulia Governatori](#) 8th July 2025

Context

Dans ce projet, j'ai intégré ESN Data (fictif), une société de services numériques, en tant que consultante junior en Business Intelligence. Ma mission était de collaborer avec Mehdi, un consultant senior, sur un projet pour le client Primero Bank (fictif). La banque faisait face à une hausse préoccupante du taux d'attrition de ses clients. L'objectif de la mission était d'analyser les données client pour identifier les causes des départs et anticiper les futurs désengagements, afin d'aider la direction commerciale à prendre des décisions éclairées.

Datasets

Source : Données extraites du logiciel de gestion commerciale de Primero Bank.
Nature : Informations client (profils, historique, comportement d'utilisation, statut de départ ou fidélité).
Volume : Jeu de données couvrant l'ensemble des clients (10127 enregistrements, 15 attributs clés), suffisamment conséquent pour nécessiter l'utilisation de filtres, tableaux croisés dynamiques et statistiques descriptives.

Workflow

Exploration et préparation des données dans Excel : tris, filtres, création de colonnes calculées et vérification d'intégrité.

- Analyse descriptive via tableaux croisés dynamiques pour comparer les profils clients perdus vs restants.
- Conception de visualisations appropriées selon la situation (histogrammes, camemberts, graphiques combinés, graphiques en anneau) et bonnes pratiques d'accessibilité (WebAIM Contrast Checker, Microsoft Accessibility).

Insights

- Taux de churn global: 16 % des clients ont quitté la banque récemment.
- Profil des churners vs restants:
 - Mariage : 57 % des churners étaient mariés vs 43 % des restants (+14 %).
 - Personnes à charge : les churners mariés ont en moyenne une personne à charge de plus que les autres.
 - Revenus : près de 50 % des churners ont un revenu annuel entre 40 000 € et 80 000 € (vs 31 % pour l'ensemble).
 - Crédit renouvelé : les churners renouvellent en moyenne moins de crédit que les clients restants.
 - Inactivité : les churners restent inactifs 1 mois de plus en moyenne que les clients restants.
 - Service client : 60 % des churners contactent plus fréquemment le service client, signe possible d'insatisfaction.
 - Carte Platinum : malgré les défaut de cette carte, seuls 0,1 % des clients perdus détenaient la carte Platinum.
 - Segments à risque : j'ai identifié les clients peu actifs (1 803) et les couples avec enfants (1 552) comme priorités pour des actions de rétention.

Business Impact

J'ai produit un rapport d'analyse structuré, validé par Mehdi, et une présentation claire de 15 slides destinée à Paola, la directrice marketing de la banque.

Mon travail a permis de :

- Identifier des profils à risque, permettant à l'équipe de mettre en place des actions ciblées de fidélisation.
- Présenter des visualisations accessibles facilitant la compréhension des données par des non-experts.
- Sensibiliser à l'importance de la data visualisation dans la communication business.

À partir de ces insights, j'ai formulé et présenté à Paola plusieurs recommandations opérationnelles:

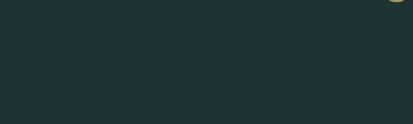
- Revoir les services et avantages liés à la carte Platinum pour en améliorer l'attractivité.
- Développer des offres ciblées pour les familles (couples avec enfants).
- Mettre en place un suivi et des relances automatisées pour les clients inactifs afin de réengager leur intérêt.
- Créer un programme dédié aux clients à haut potentiel d'investissement pour renforcer leur fidélité.

Files

- rapport d'analyse: http://giulia-governatori.alwaysdata.net/doc/projects/P2/Governatori_Giulia_1_rapport_analyse_112024.pdf
- présentation pdf: https://giulia-governatori.alwaysdata.net/doc/projects/P2/P2_presentation_GG.pdf

Giulia Governatori

Solve your business problems with data-driven decision



Intro

Skills

Projects

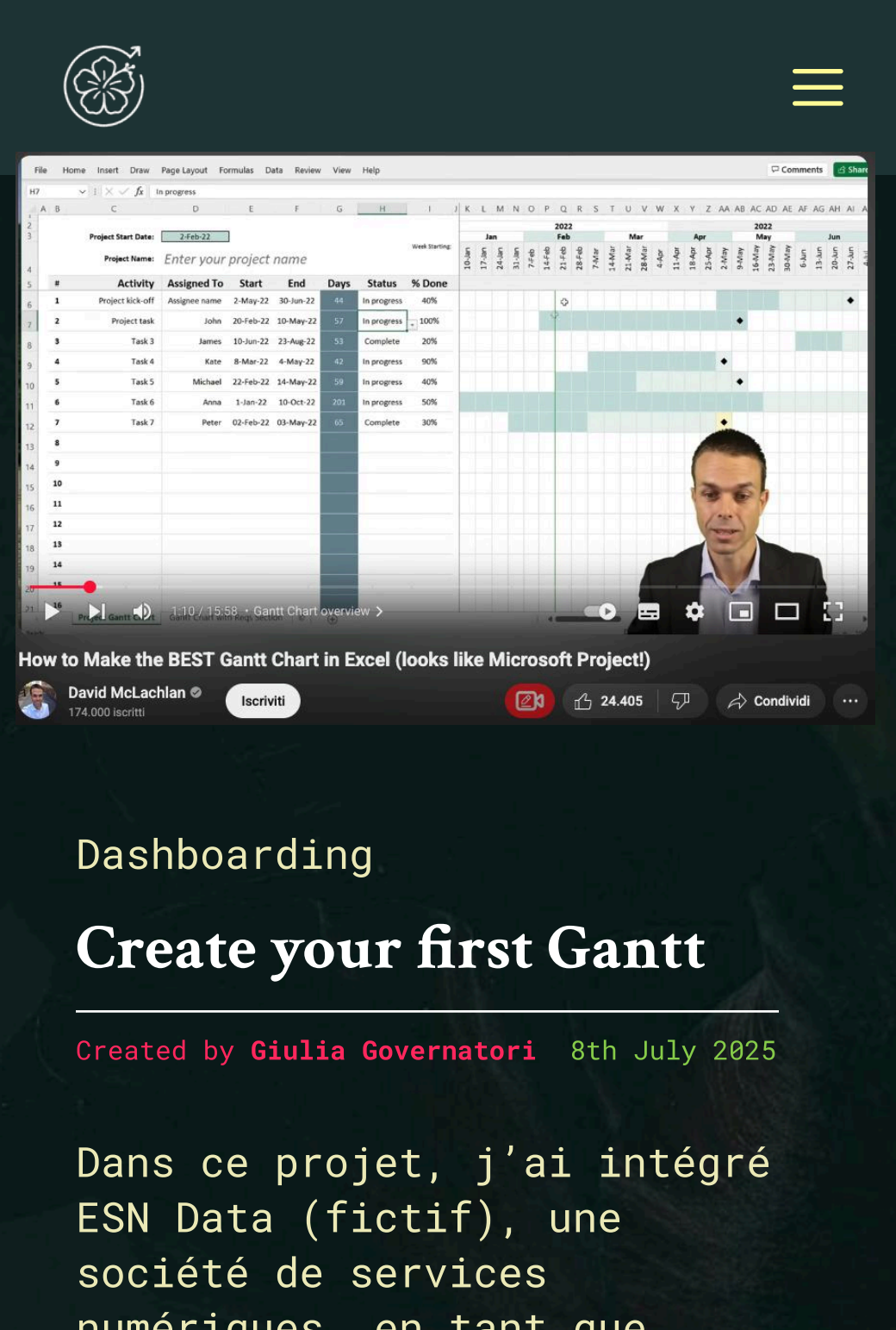
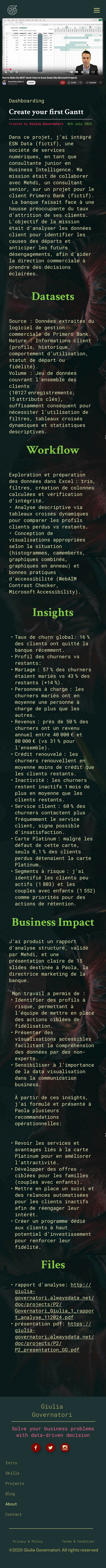
Blog

About

Contact

Privacy & Policy Terms & Condition

©2025 Giulia Governatori. All rights reserved



Dashboarding

Create your first Gantt

Created by **Giulia Governatori** 8th July 2025

Dans ce projet, j'ai intégré ESN Data (fictif), une société de services numériques, en tant que consultante junior en Business Intelligence. Ma mission était de collaborer avec Mehdi, un consultant senior, sur un projet pour le client Primero Bank (fictif). La banque faisait face à une hausse préoccupante du taux d'attrition de ses clients. L'objectif de la mission était d'analyser les données client pour identifier les causes des départs et anticiper les futurs désengagements, afin d'aider la direction commerciale à prendre des décisions éclairées.

Datasets

Source : Données extraites du logiciel de gestion commerciale de Primero Bank.
Nature : Informations client (profils, historique, comportement d'utilisation, statut de départ ou fidélité).
Volume : Jeu de données couvrant l'ensemble des clients (10127 enregistrements, 15 attributs clés), suffisamment conséquent pour nécessiter l'utilisation de filtres, tableaux croisés dynamiques et statistiques descriptives.

Workflow

Exploration et préparation des données dans Excel : tris, filtres, création de colonnes calculées et vérification d'intégrité.

- Analyse descriptive via tableaux croisés dynamiques pour comparer les profils clients perdus vs restants.
- Conception de visualisations appropriées selon la situation (histogrammes, camemberts, graphiques combinés, graphiques en anneau) et bonnes pratiques d'accessibilité (WebAIM Contrast Checker, Microsoft Accessibility).

Insights

- Taux de churn global: 16 % des clients ont quitté la banque récemment.
- Profil des churners vs restants:
- Mariage : 57 % des churners étaient mariés vs 43 % des restants (+14 %).
- Personnes à charge : les churners mariés ont en moyenne une personne à charge de plus que les autres.
- Revenus : près de 50 % des churners ont un revenu annuel entre 40 000 € et 80 000 € (vs 31 % pour l'ensemble).
- Crédit renouvelé : les churners renouvellent en moyenne moins de crédit que les clients restants.
- Inactivité : les churners restent inactifs 1 mois de plus en moyenne que les clients restants.
- Service client : 60 % des churners contactent plus fréquemment le service client, signe possible d'insatisfaction.
- Carte Platinum : malgré le défaut de cette carte, seuls 0,1 % des clients perdus détenaient la carte Platinum.
- Segments à risque : j'ai identifié les clients peu actifs (1 803) et les couples avec enfants (1 552) comme priorités pour des actions de rétention.

Business Impact

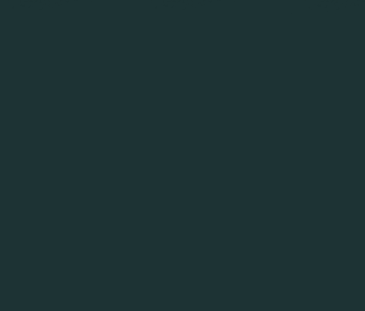
J'ai produit un rapport d'analyse structuré, validé par Mehdi, et une présentation claire de 15 slides destinée à Paola, la directrice marketing de la banque.

- Mon travail a permis de :
- Identifier des profils à risque, permettant à l'équipe de mettre en place des actions ciblées de fidélisation.
 - Présenter des visualisations accessibles facilitant la compréhension des données par des non-experts.
 - Sensibiliser à l'importance de la data visualisation dans la communication business.

- À partir de ces insights, j'ai formulé et présenté à Paola plusieurs recommandations opérationnelles :
- Revoir les services et avantages liés à la carte Platinum pour en améliorer l'attractivité.
 - Développer des offres ciblées pour les familles (couples avec enfants).
 - Mettre en place un suivi et des relances automatisées pour les clients inactifs afin de réengager leur intérêt.
 - Créer un programme dédié aux clients à haut potentiel d'investissement pour renforcer leur fidélité.

Files

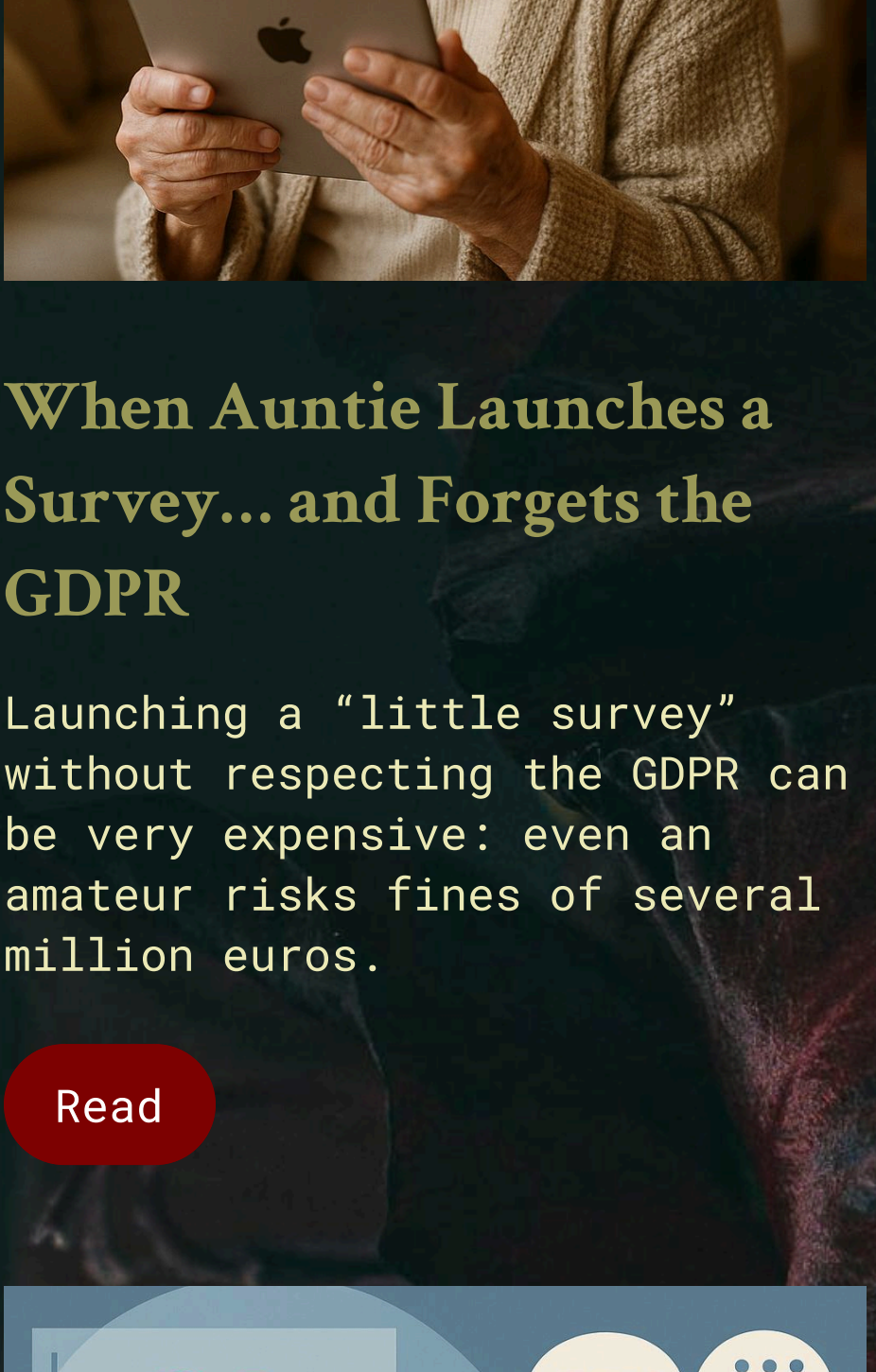
- rapport d'analyse: http://giulia-governatori.alwaysdata.net/doc/projects/P2/Governatori_Giulia_1_rapport_analyse_112024.pdf
- présentation pdf: https://giulia-governatori.alwaysdata.net/doc/projects/P2/P2_presentation_GG.pdf





The Magic World of Data & co.

Some articles I've made...



When Auntie Launches a Survey... and Forgets the GDPR

Launching a "little survey" without respecting the GDPR can be very expensive: even an amateur risks fines of several million euros.

[Read](#)



Warning Fake Analyst

Statistics help when read with care; interpretation makes the difference! Beware self-styled "analysts" who sling percentages to steer you.

[Read](#)



Why the Business Intelligence Analyst Is the Sexiest Job of the 21st Century

Why Call on a Business Intelligence Analyst?

[Read](#)

Data With a Plot: How Interactivity Puts Everyone in the Analysis

From raw numbers to real narratives: interactive visuals turn data into decisions and invite everyone to explore.

[Read](#)



The AI Act and Citizen Protection in Europe in 2025

Europe is putting a framework in place to reassure people in the face of AI's rise.

[Read](#)



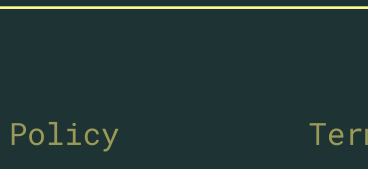
Is AI Eco-Friendly? A Reflection on the Reasoned Use of Artificial Intelligence

AI and Ecology: Sorting Truth from Myth

[Read](#)

Giulia Governatori

Solve your business problems with data-driven decision



[Intro](#)

[Skills](#)

[Projects](#)

[Blog](#)

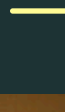
[About](#)

[Contact](#)

[Privacy & Policy](#)

[Terms & Condition](#)

©2025 Giulia Governatori. All rights reserved



When Auntie Launches a Survey... and Forgets the GDPR

Written by [Giulia Governatori](#) 8th July 2025

Les statistiques aident quand on les lit avec recul; l'interprétation fait la différence: méfiez-vous des « analystes » autoproclamés qui agitent des pourcentages pour vous orienter.

Nous vivons aujourd'hui dans un monde où chacun peut facilement publier des chiffres, partager les résultats d'un sondage ou même s'autoproclamer « expert en données » après quelques rapides recherches sur Internet. Cependant, comme le rappelle brillamment le statisticien David Spiegelhalter dans son ouvrage *The Art of Statistics*, les données en elles-mêmes ne disent pas tout : leur interprétation peut radicalement changer la donne.

Prenons l'exemple concret que Spiegelhalter mentionne, tiré d'une campagne publicitaire menée par la ville de Londres. Celle-ci annonçait fièrement : « **99 % des jeunes Londoniens ne commettent pas d'actes violents graves** ». À première vue, ce message est rassurant et positif. Pourtant, si l'on y regarde de plus près, **ce 1 % restant correspond tout de même à environ 10 000 jeunes**, ce qui implique une réalité beaucoup plus inquiétante. Ainsi, ce chiffre censé rassurer révèle en réalité une situation préoccupante.

Imaginons maintenant lire un gros titre comme « La majorité des crimes en France est commise par des étrangers ». Un tel message attire immédiatement l'attention et peut susciter l'inquiétude. Mais en creusant davantage, on découvre que les statistiques sous-jacentes sont simplifiées et trompeuses.

En effet, les statistiques utilisent souvent une classification binaire : « français » ou « non français ». Toutefois, cette catégorie « non français » comprend aussi toutes les personnes dont l'origine précise est inconnue, par exemple des individus sans papiers au moment de leur arrestation, ceux qui refusent de communiquer leur origine, ou même des personnes nées en France mais n'ayant pas encore la nationalité. Le résultat est une catégorie artificiellement gonflée, donnant ainsi une image déformée de la réalité, ce qui peut alimenter injustement certains stéréotypes.

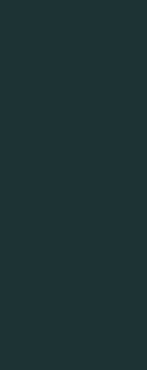
Cet exemple illustre parfaitement comment des données mal interprétées peuvent induire le public en erreur. Il souligne l'importance capitale d'une analyse effectuée **par des professionnels compétents**.

De même, Spiegelhalter évoque souvent un autre cas célèbre : le risque accru de cancer colorectal chez les amateurs de sandwiches au bacon. Affirmer qu'il augmente de « 18 % » peut sembler effrayant. Pourtant, concrètement, cela signifie simplement passer de 6 à 7 cas pour 100 personnes. Présentée sans contexte clair, cette statistique peut donc facilement induire une perception erronée et alarmiste.

Alors comment éviter de tomber dans ces pièges statistiques ? Voici quelques conseils inspirés par l'approche rigoureuse des vrais professionnels du secteur :

- **Vérifiez la méthodologie** : Un grand nombre de réponses ne garantit pas un échantillon représentatif. Les vrais analystes savent qu'une étude sérieuse nécessite une méthodologie rigoureuse.
- **Méfiez-vous des graphiques séduisants** : Un graphique peut facilement tromper en utilisant une échelle tronquée ou en manipulant la présentation visuelle.
- **Distinction entre corrélation et causalité** : Deux variables qui évoluent simultanément ne sont pas nécessairement liées par une relation de cause à effet. L'expérience et la formation professionnelle permettent de distinguer ces nuances essentielles.

Faire confiance aux données, c'est bien. Mais faire confiance à celui ou celle qui les interprète aveuglément, c'est risqué. La véritable maîtrise des statistiques demande des études, de pratique, de méthodologie et de réflexion critique. Alors, avant d'accepter une conclusion spectaculaire, assurez-vous que derrière les chiffres se trouve un véritable professionnel de l'analyse des données.



Giulia Governatori

Solve your business problems with data-driven decision

