

Client	Récence (jours)	Fréquence (achats/12m)	CA 12 mois (€)	Potentiel estimé (1-5)	Score Récence	Score Fréquence	Score CA	Score Potentiel	Score Global (/100)
Client A	15	12	50000	5	92.5	100	100	100	97.8
Client B	90	4	15000	3	55	33.33333333	30	60	41.5
Client C	45	7	25000	4	77.5	58.33333333	50	80	63.8
Client D	200	2	5000	2	0	16.66666667	10	40	12