

# Le modèle de la Valeur du Temps

**Les marques et les revendeurs recherchent toujours de nouvelles manières d'accroître leurs taux de ventes au prix normal afin de stimuler les bénéfices.**

En collaboration avec WWA Advisors, COTTON USA™ a appliqué le modèle de la Valeur du Temps développé par l'Université de Lausanne en Suisse, dans le but d'aider la chaîne d'approvisionnement du textile et du vêtement à évaluer de manière plus précise la valeur du temps.

Le modèle implique qu'au travers d'une prévision plus précise de la demande des consommateurs, vous pouvez vendre davantage et de façon plus rentable. Cela s'applique particulièrement aux produits à forte volatilité.

## COMMENT FONCTIONNE-T-IL ?

Voici un exemple de revendeur concret.



**Pour calculer votre propre taux de croissance des bénéfices, vous aurez besoin des informations suivantes :**



**Précision souhaitée**  
(% de ventes à prix normal)



**Délai jusqu'à l'obtention de la précision souhaitée**



**Prix de vente normal au détail**



**Estimation de la demande du produit**



**Coût du long délai**



**Valeur des démarques**

**VOUS SOUHAITEZ SAVOIR COMMENT LE MODÈLE DE LA VALEUR DU TEMPS PEUT FONCTIONNER POUR VOUS ?**

Veuillez contacter Vaughn Jordan à l'adresse [vjordan@cotton.org](mailto:vjordan@cotton.org).

\*L'augmentation de 11 % est un exemple de croissance des bénéfices relatif à un produit précis. Le montant des bénéfices peut varier grandement en fonction des données du modèle. Ce modèle a valeur de guide et ne constitue pas une garantie.