

# Le cycle d'exploitation

On distingue trois types d'opérations dans une unité commerciale :

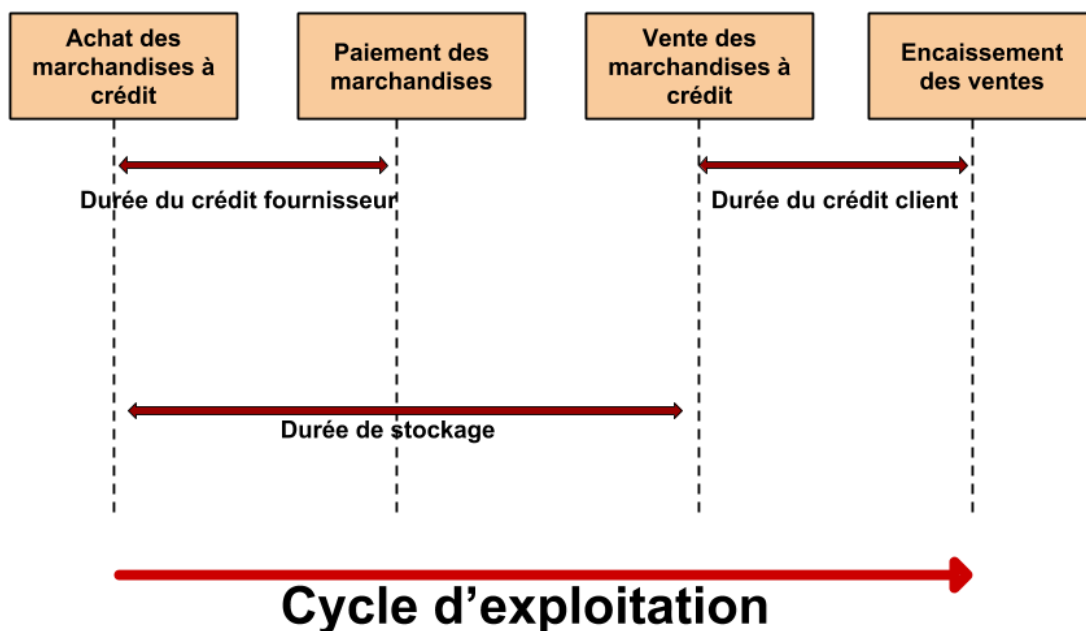
-les opérations d'**investissement** (machines, locaux, système informatique...) qui concernent les achats de biens destinés à rester dans l'entreprise et à assurer son développement.

-les opérations de **financement** (apport des associés, emprunts...) qui permettent de financer les investissements de l'entreprise.

-les opérations d'**exploitation** (achats, stockage, ventes) qui représentent l'activité principale de l'entreprise.

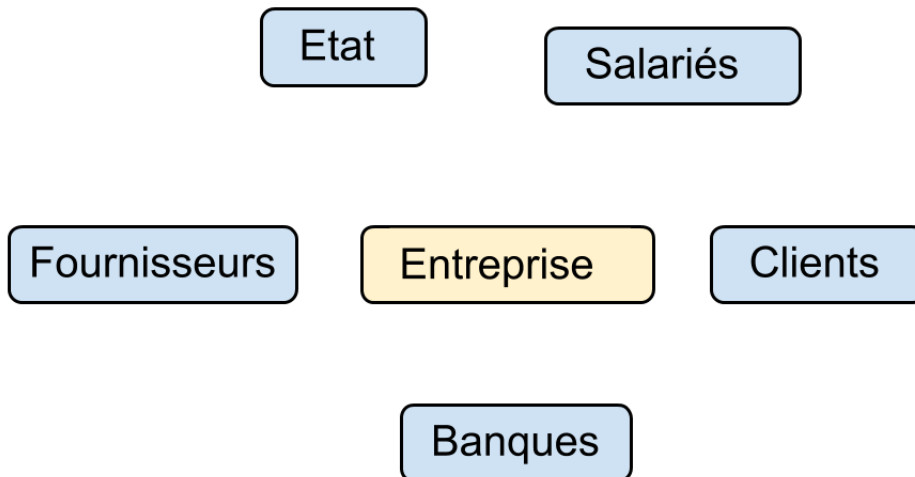
## Les principales composantes du cycle d'exploitation

Le cycle d'exploitation permet à l'entreprise la création de richesse (connue sous le nom d'EBE ou Excédent Brut d'Exploitation) à travers les activités cycliques (répétitives) composée d'**achat, de stockage et de vente**.



## Les flux physiques et financiers dans le cadre de l'activité quotidienne

### Les partenaires de l'unité commerciale :



Les flux représentent des mouvements entre l'entreprise et ses partenaires (Clients, fournisseurs...).

Ils peuvent être **physiques** (ou réels) : marchandises, services.

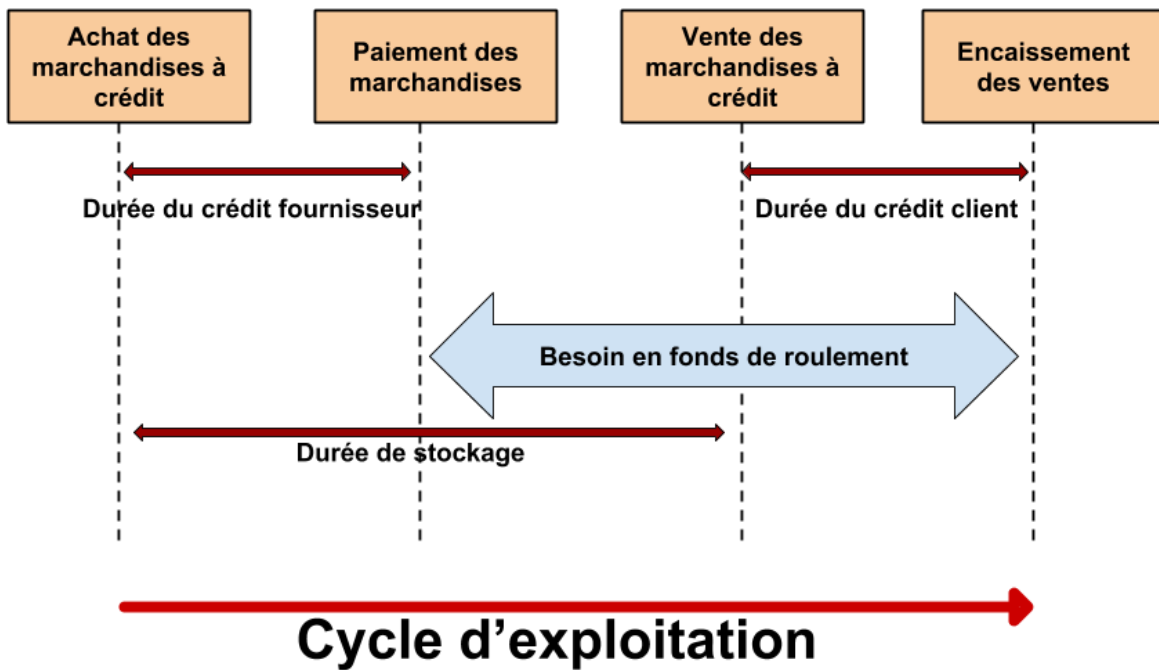
Ils peuvent être **financiers** (ou monétaires) : paiement comptant ou à crédit (dette ou créance).

### Le besoin en fonds de roulement (BFR)

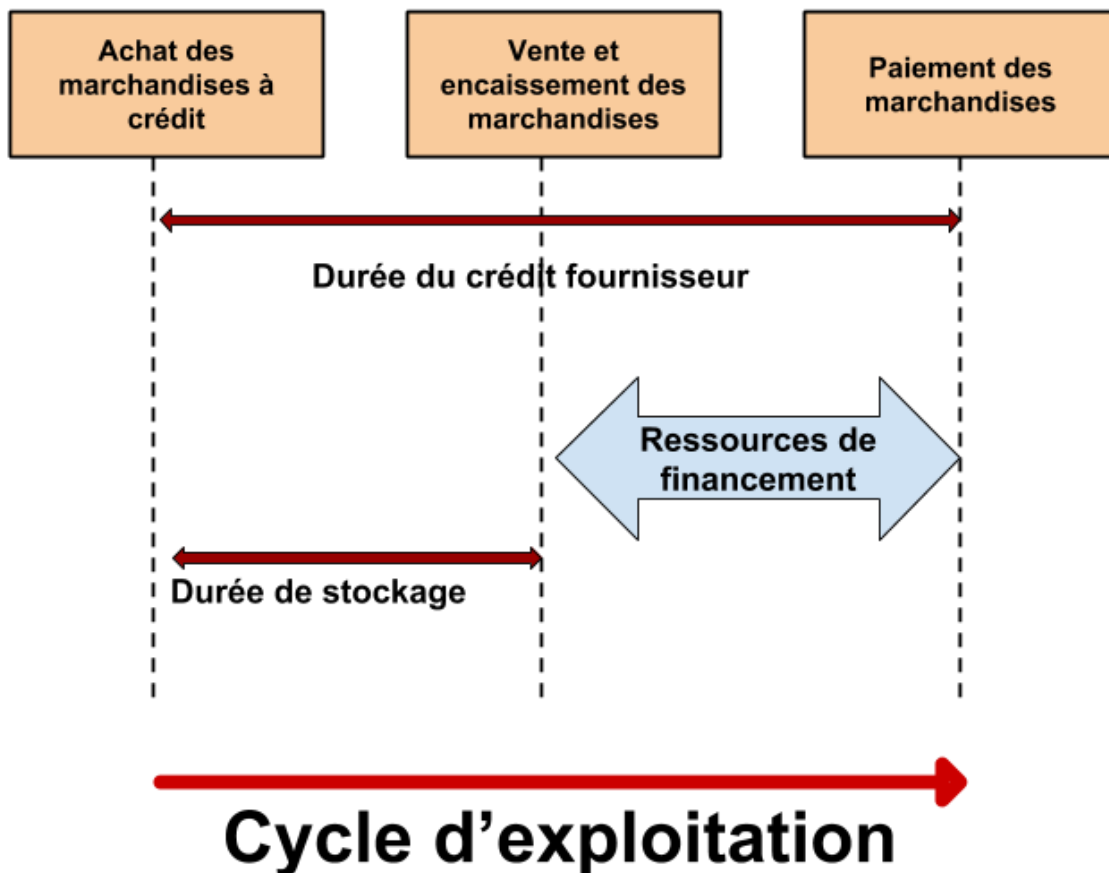
En règle générale, il y a un décalage entre le paiement de la marchandise au fournisseur et le paiement de cette même marchandise par le client.

Il est d'usage dans la vente en B to B (entre professionnels) de s'accorder un délai de paiement (au maximum de 60 jours sous certaines conditions).

**1ère possibilité** : les marchandises sont encaissés auprès du client après avoir été payées au fournisseur. L'entreprise a un **besoin en fonds de roulement** (BFR).



**2ème possibilité** : l'entreprise encaisse auprès du client (un particulier par exemple) les marchandises qui ne sont toujours pas payées au fournisseur. L'entreprise a des **ressources de financement** (ou **BFR négatif**).



L'entreprise finance ses stocks et ses créances clients par ses dettes fournisseurs.

Besoin en fonds de roulement (BFR) = stocks + créances clients - dettes fournisseurs.

Ainsi réduire le BFR peut être réalisé de trois manières :

- en réduisant les quantités de produits stockés.
- en diminuant les créances des clients (en leur demandant de nous régler plus tôt).
- en augmentant les dettes auprès des fournisseurs (en négociant de les régler plus tard).