# Les choix stratégiques

A l’issue de la démarche stratégiques les choix vont se réaliser au niveau global et de son ou ces domaines d’activité stratégique :

* **Globale :** Elle correspond aux choix de l’entreprise concernant son périmètre d’activité, l’entreprise doit déterminer dans quelle voie se déployer en choisissant entre 2 options, la spécialisation soit se concentrer et se renforcer sur une activité stratégique, l’autre option étant la diversification soit élargir son périmètre d’activité en s’engagent dans de nouveaux domaines

Ces 2 options peuvent se succéder dans le temps, cela va lui permettre de se démarquer de la concurrence en définissant son avantage concurrentiel (avantage concurrentiel = maitriser ces compétences mieux que ces concurrents et procurer à ces clients un produit qui offre davantage de valeurs)

Après avoir choisi la stratégie globale l’entreprise doit choisir l’option stratégique quelle va conduire dans chacune de ses activités :

* **Stratégie de domination par les coûts :** Cela consiste à réduire les coûts pour proposer des prix plus bas que ceux des concurrents pour une offre de mêmes valeurs afin d’attirer d’avantages de clients et obtenir une position dominante sur le marché
* **La stratégie de différenciation :** A se démarquer de la concurrence en offrant un produit présentant des caractéristiques perçus comme unique aux yeux des clients
* **La stratégie de focalisation :** Cela consiste à se limiter à un segment de marché spécifique (produit clientèle, zone géographique etc…) pour se protéger des assauts de la concurrence en proposant une offre différente qui ne peux intéresser qu’une clientèle réduite, elle repose sur un avantage concurrentielle fondé soit sur les coûts soit sur la différenciation du produit, cette stratégie convient aux petites structures et aux nouveaux entrant sur un marché