

GUIDE UTILISATEUR POUR L'INITIATIVE 39 PAYS ADMINISTRATOR



COMMENT COMMANDER LES ÉTUDES DE CAS

TABLE DES MATIÈRES

ÉTAPE 1 : Page d'accueil.....	3
ÉTAPE 2 : Sélection de la collection.....	4
NOTA : Message d'annulation de frais	5
NOTA : Sélection de cas Ivey Business School	6
ÉTAPE 3 : Filtre de langue	8
ÉTAPE 4 : Sélection parmi les titres filtrés.....	9
ÉTAPE 5 : Choix de format et langue.....	10
ÉTAPE 6 : Panier d'achat et checkout.....	11
ÉTAPE 7 : Renseignements sur l'école.....	13
ÉTAPE 8 : Coordonnées professionnelles	14
ÉTAPE 9 : Processus de paiement (sans paiement).....	16
ÉTAPE 10 : Accès à vos nouveaux cas.....	19
NOTA : Copie d'inspection	21
EXEMPLE DE COPIE D'INSPECTION.....	22
ASTUCE : Raccourci vers les cas Ivey	23

LIENS VERS LES VIDEOS : [How to Select a Case](#) ; [How to Order a Case](#)

Ce guide vous montre étape par étape comment passer votre première commande sur le site Web d'Ivey Publishing. Une fois que vous serez familiarisé avec la procédure, nous vous invitons à visionner nos vidéos qui présentent les avantages de l'enseignement par la *méthode des cas*. Il s'agit d'une formule pédagogique collaborative, interactive et centrée sur l'apprenant, qui partage le contrôle de l'apprentissage avec l'enseignant. L'école Ivey Business School offre gratuitement les études de cas d'Ivey Publishing aux écoles inscrites au projet *Initiative 39 pays* :

<https://www.youtube.com/watch?v=ITKP0onCy00&t=12s>

L'Initiative 39 pays fournit aux enseignants du supérieur du matériel pédagogique pertinent dans le but d'améliorer l'enseignement de la gestion dans tous les pays du monde. Les études de cas sont l'un des outils les plus efficaces de l'enseignement de la gestion. Ivey a pris une mesure définitive pour rendre les études de cas plus accessibles à toutes les écoles dans tous les pays, y compris les pays émergents. Les professeurs d'université de 46 pays dont le PIB par habitant est à présent inférieur à 2 000 dollars par an peuvent désormais télécharger gratuitement des cas du catalogue d'Ivey Publishing qui en compte plus de 7 000. À ce jour, plus de 2 000 professeurs des pays éligibles se sont inscrits pour y avoir accès.

Cette initiative offre un accès gratuit aux études de cas d'Ivey Publishing pour les enseignants et les étudiants des pays éligibles. Les commandes ne peuvent être effectuées qu'après l'inscription au programme. Pour obtenir le formulaire d'autorisation, veuillez nous contacter à l'adresse cases@ivey.ca ou 39countryinitiative@ivey.ca. Vous trouverez également des informations plus détaillées sur le site officiel de *39 Country Initiative* : <https://www.ivey.uwo.ca/39country/>.

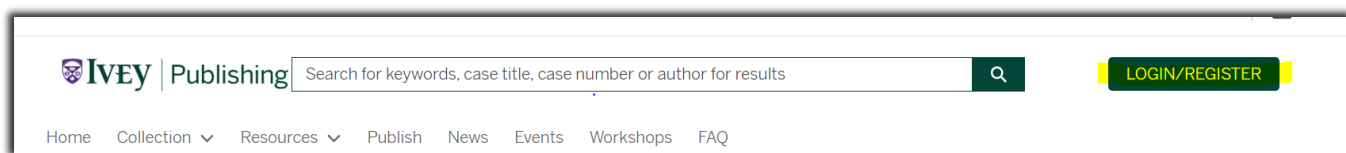
Voici le guide qui explique comment procéder pour visionner et passer une commande d'étude(s) de cas pour vos cours et vos étudiants.

ÉTAPE 1 : PAGE D'ACCUEIL

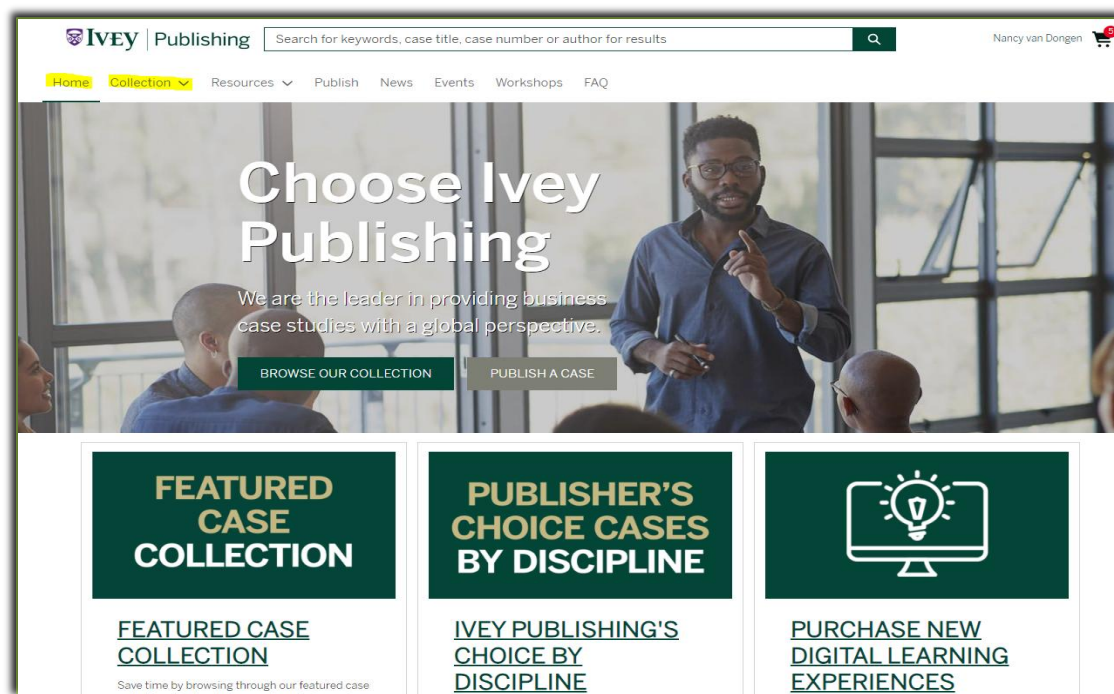
Nous allons d'abord nous rendre sur la page d'accueil [HOME]. <https://www.iveypublishing.ca/s/>

REMARQUE : assurez-vous que vous êtes connecté avec votre nom d'utilisateur et votre mot de passe.

Pour vérifier votre statut d'« Administrator », cliquez sur votre nom, puis sur [My Account] et assurez-vous que le suffixe « Administrator » est bien indiqué dans la rubrique [Account Name].

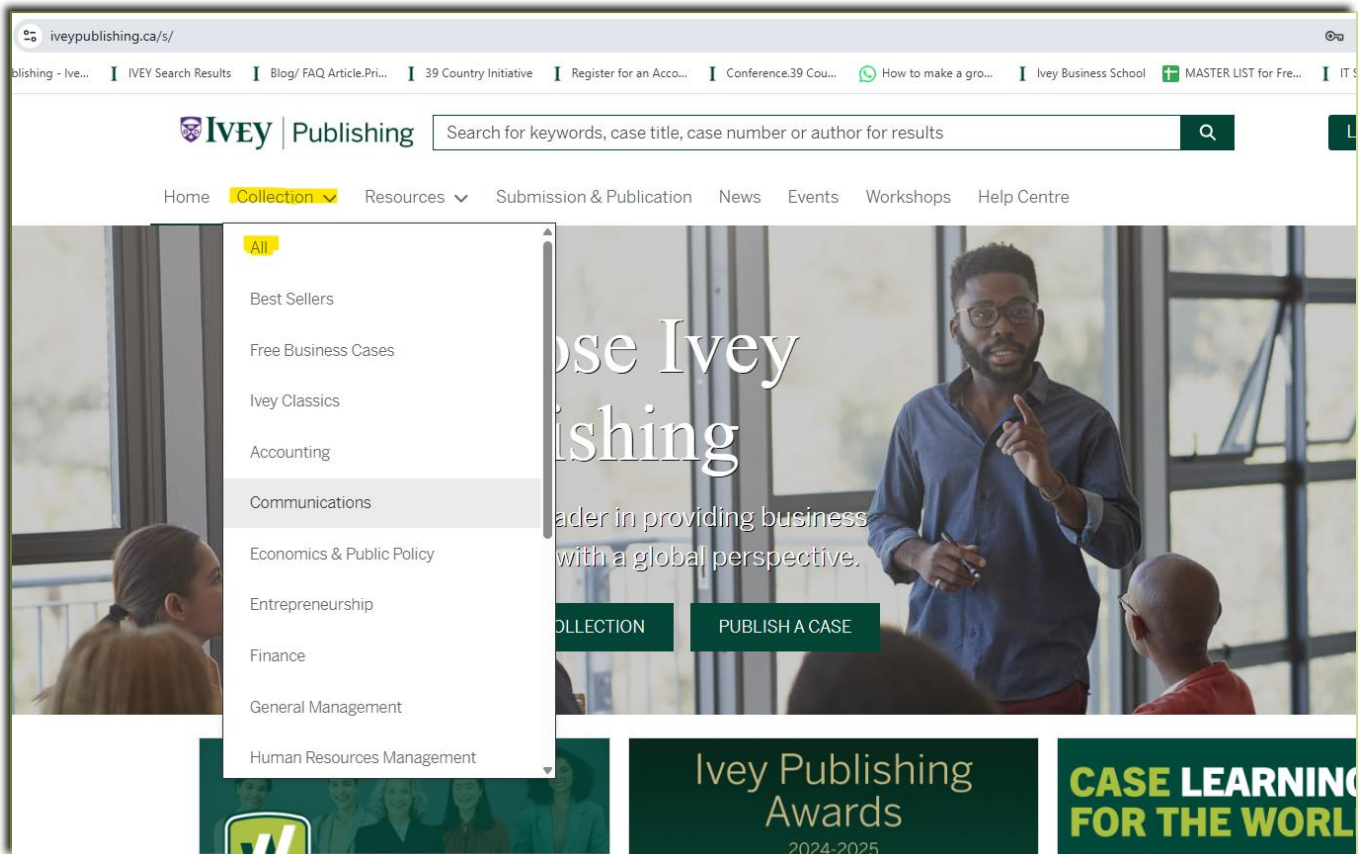


Vous trouverez juste à côté de l'onglet [HOME], le menu déroulant [COLLECTION].



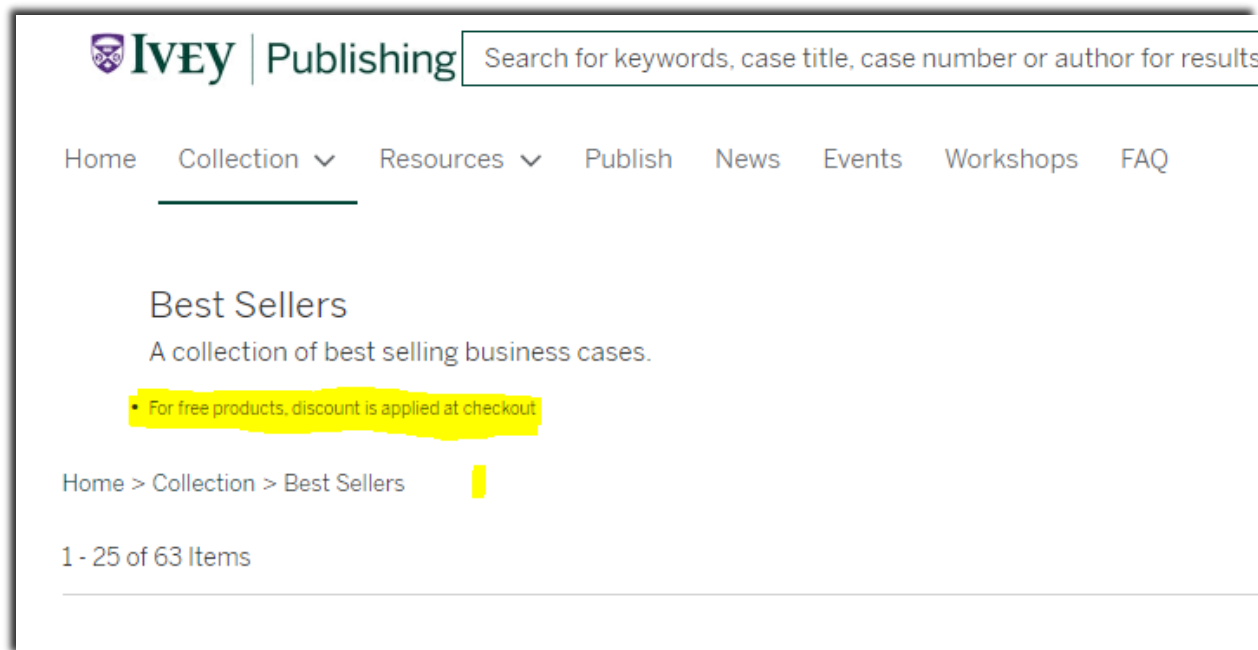
ÉTAPE 2 : SÉLECTION DE LA COLLECTION

Sous l'onglet **COLLECTION** vous trouverez un menu déroulant dans lequel vous pourrez faire vos sélections en fonction de vos centres d'intérêt. Par exemple, je sélectionne **[ALL]**.

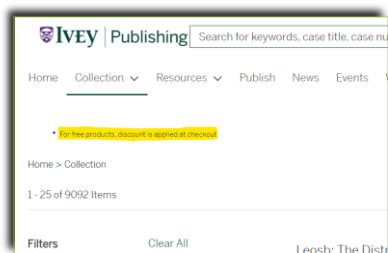


NOTA : MESSAGE D'ANNULATION DE FRAIS

**Vous remarquerez ici qu'il est indiqué que pour les produits gratuits, la réduction est appliquée à l'étape finale, [CHECKOUT]. Nous y reviendrons plus tard.

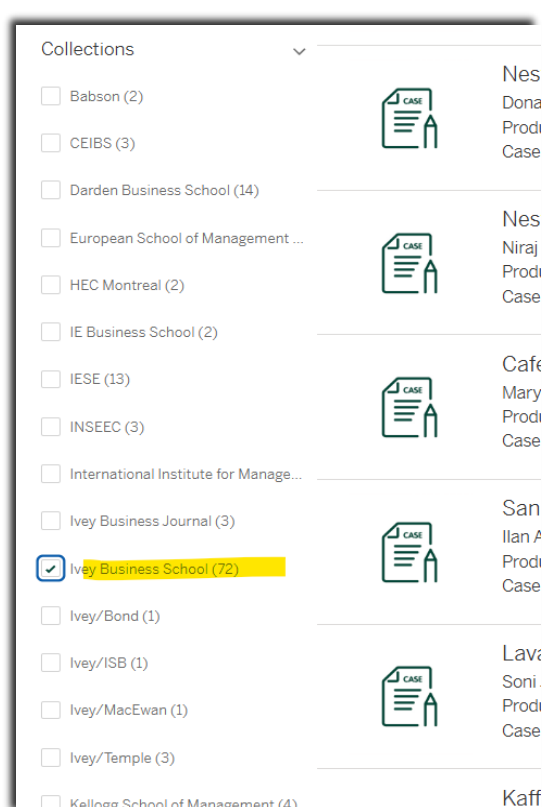
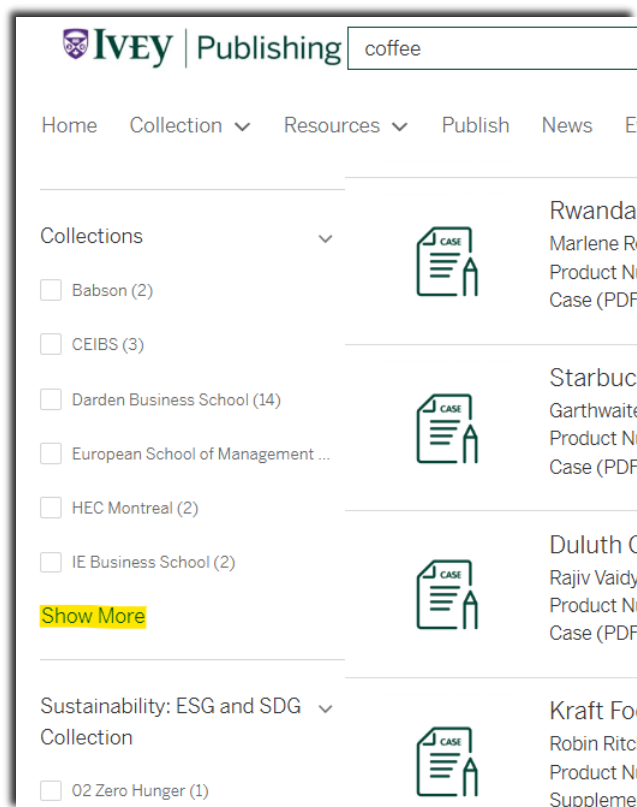


Vous remarquerez ce message : « For free products, discount is applied at checkout »



NOTA : SÉLECTION DE CAS IVEY BUSINESS SCHOOL

Faites défiler le menu à gauche vers **[Collections]** et cliquez sur **[Show More]**. Ici, vous devez sélectionner les cas de **Ivey Business School** :



Seuls les cas Ivey sont offerts à 100 % de réduction pour les professeurs inscrits au programme 39C en tant qu' « Administrator ».

REMARQUE : chaque école désigne un ou plusieurs **Administrator(s)** chargés de passer les commandes au nom du personnel enseignant et des élèves avec le statut « **Educator** ».

Pour plus d'informations sur la procédure d'inscription, cliquez [ici](#).

Voici trois exemples de sélections effectuées parmi les sept catégories du menu :

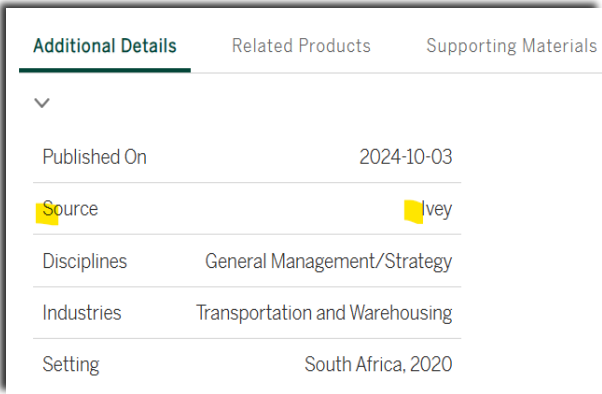
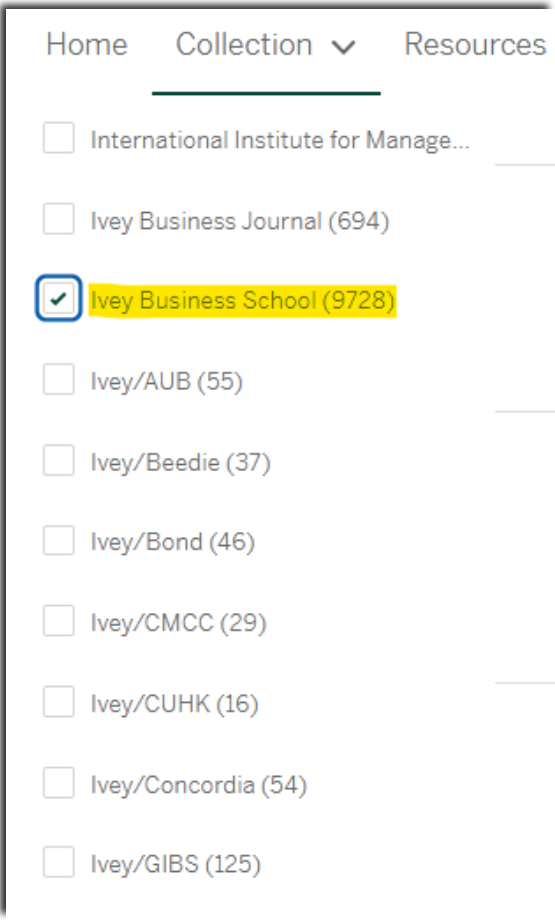
The screenshot shows the Ivey Publishing website interface. At the top, the Ivey logo and 'Publishing' text are visible, followed by a search bar containing the word 'coffee'. The user's name 'Nancy van Dongen' and a shopping cart icon are in the top right corner. Below the navigation bar, there are four filter sections on the left: Disciplines, Product Category, Language, and Collections. Each section has a dropdown arrow and a list of options with checkboxes. The 'Disciplines' section has 'Entrepreneurship (5)' selected. The 'Product Category' section has 'Case (5)' selected. The 'Language' section has 'French (5)' selected. The 'Collections' section has 'Ivey Business School (5)' selected. On the right, three search results are displayed, each with a 'CASE' icon, title, author, product number, page count, and a 'VIEW OPTIONS' button. The results are for 'San Francisco Coffee House', 'Little Red Roaster', and 'Marketing Planning at Just Us! Cafés'. Each result shows a price reduction from \$7.47 to \$4.40.

Disciplines	Product Category	Language	Collections	Case Title	Author	Product Number	Case (PDF) • Pages • Date (Rev: Date)	Price	Action
☐ Accounting (2)	☐ Case (5)	☐ English (33)	☐ Ivey/Bond (1)	San Francisco Coffee House: An American Style Franchise in Croatia	Ilan Alon; Mirela Alpeza; Aleksandar Erceg	9B08A013_P	10 pages • 2008-08-14 (Rev: 2010-04-20)	\$7.47 \$4.40	VIEW OPTIONS
☒ Entrepreneurship (5)		☒ French (5)		Little Red Roaster	Elizabeth M.A. Grasby; Niki Healey	9B05M031_P	14 pages • 2005-07-15 (Rev: 2009-10-01)	\$7.47 \$4.40	VIEW OPTIONS
☐ General Management (2)		☐ Japanese (1)		Marketing Planning at Just Us! Cafés	Sara Loudyi; Julia Sagebien; Normand Turgeon; Ian McKillop	9B09A014_P	21 pages • 2009-09-10 (Rev: 2010-06-09)	\$7.47 \$4.40	VIEW OPTIONS
☐ International Business (2)		☐ Simplified Chinese (7)							
☐ Marketing (1)		☐ Spanish (1)							

IMPORTANT : assurez-vous que l’option **Ivey Business School** est sélectionnée **APRÈS** chaque nouvelle recherche - le système ne se souvient pas de vos sélections dans le menu si vous modifiez le texte dans la boîte de recherche principale.

REMARQUE : il suffit de sélectionner **Ivey Business School**; qui englobe tous les publications co-réalisées répertoriées dans la liste de **Collections**.

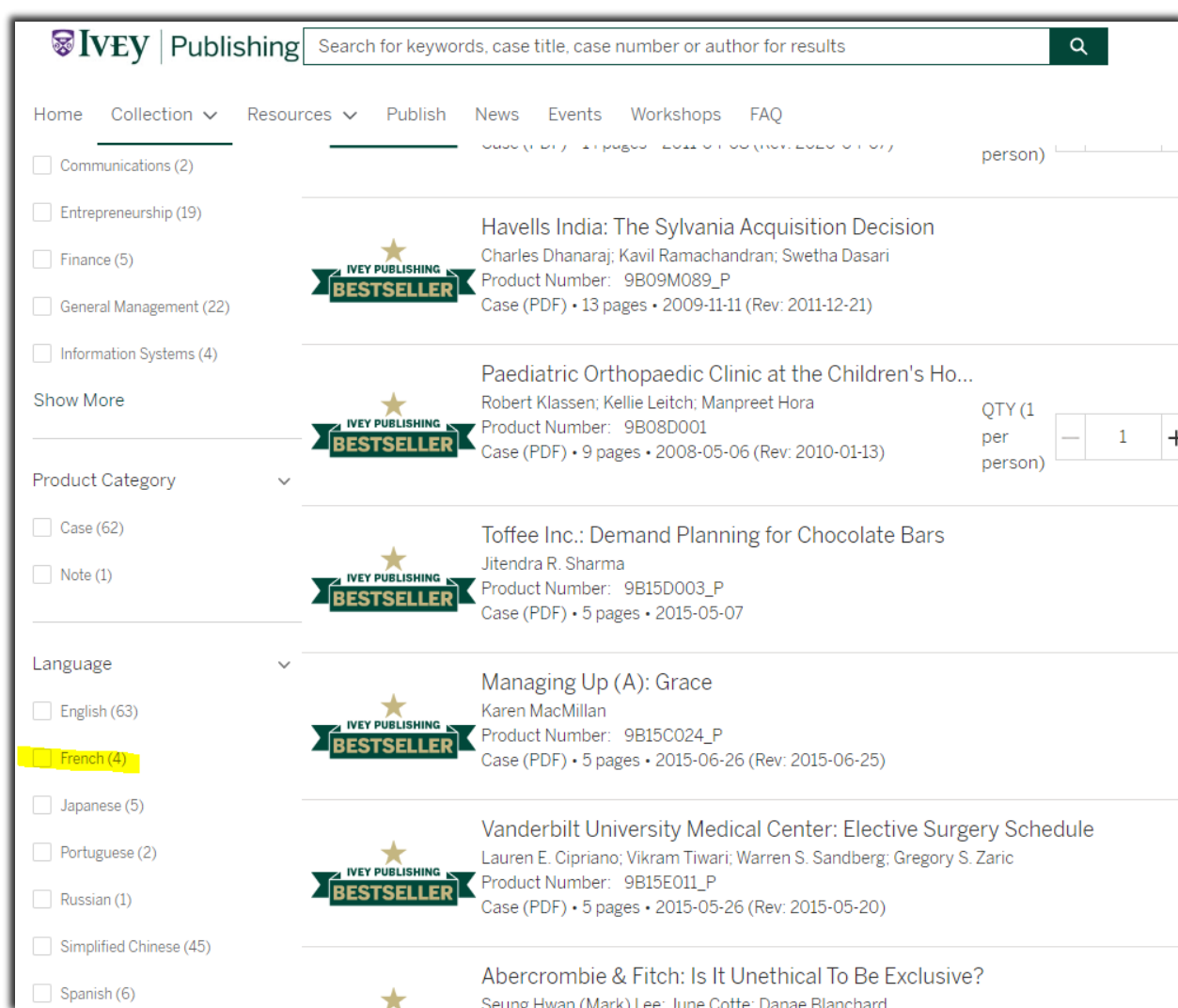
ASTUCE : Vous pouvez vérifier que vous avez bien sélectionné un cas éligible à la réduction de 100 % offerte aux comptes « Administrators » de l'Initiative 39 pays en consultant **[Additional Details]** au bas de la page.



ÉTAPE 3 : FILTRE DE LANGUE

Sur la page **Best Sellers**, par exemple, je fais défiler l'écran et, la colonne d'options du côté gauche, et je choisis la langue. Je choisis **French** et vous voyez qu'il y a quatre (4) études de cas dans la liste des **Best Sellers** en français. **[Best Sellers]** est un moyen de filtrer vos sélections. Si vous choisissez **[ALL]**, vous aurez une liste de plus de 301 cas qui sont en français et 9285 cas en anglais.

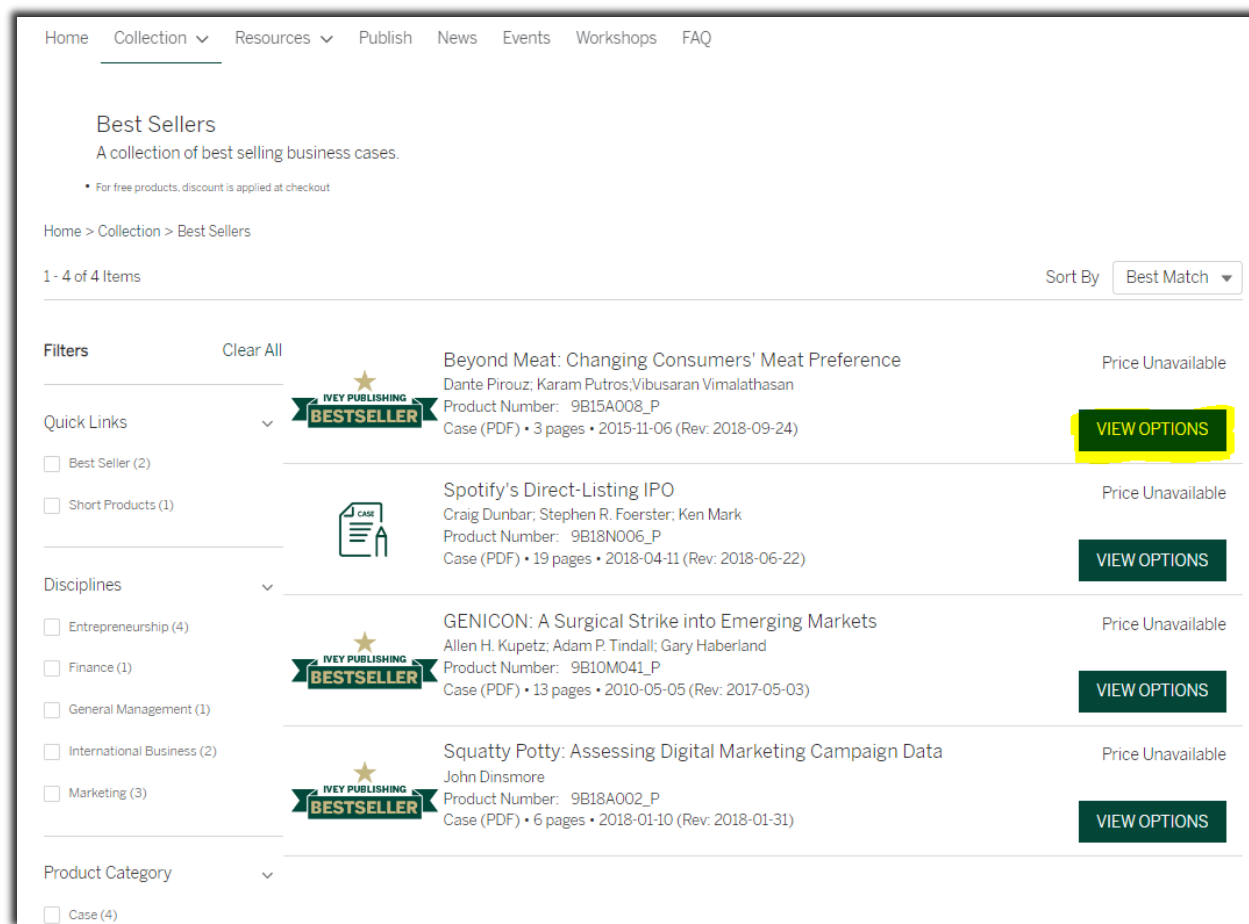
Voici un exemple de champs remplis :



The screenshot shows the Ivey Publishing website interface. On the left, there is a sidebar with navigation links: Home, Collection, Resources, Publish, News, Events, Workshops, and FAQ. Below these are filter categories: Communications (2), Entrepreneurship (19), Finance (5), General Management (22), Information Systems (4), and a 'Show More' button. Under 'Product Category', there are 'Case (62)' and 'Note (1)'. The 'Language' section is expanded, showing 'English (63)', 'French (4)' (highlighted in yellow), 'Japanese (5)', 'Portuguese (2)', 'Russian (1)', 'Simplified Chinese (45)', and 'Spanish (6)'. The main content area displays a list of 'Best Sellers' cases, each with a star icon and a 'BESTSELLER' badge. The cases listed are: 'Havells India: The Sylvania Acquisition Decision' by Charles Dhanaraj, Kavil Ramachandran, and Swetha Dasari; 'Paediatric Orthopaedic Clinic at the Children's Ho...' by Robert Klassen, Kellie Leitch, and Manpreet Hora; 'Toffee Inc.: Demand Planning for Chocolate Bars' by Jitendra R. Sharma; 'Managing Up (A): Grace' by Karen MacMillan; 'Vanderbilt University Medical Center: Elective Surgery Schedule' by Lauren E. Cipriano, Vikram Tiwari, Warren S. Sandberg, and Gregory S. Zaric; and 'Abercrombie & Fitch: Is It Unethical To Be Exclusive?' by Seung Hwan (Mark) Lee, June Cotte, and Danae Blanchard. Each case entry includes the product number, page count, and revision date.

ÉTAPE 4 : SÉLECTION PARMİ LES TITRES FILTRÉS

L'écran se met à jour automatiquement, et les quatre cas apparaissent en haut de la page. Maintenant, sélectionnez le cas qui vous intéresse et cliquez sur **[View Options]**.



The screenshot displays the 'Best Sellers' collection on the Ivey Publishing website. The page features a navigation bar at the top with links to Home, Collection, Resources, Publish, News, Events, Workshops, and FAQ. Below the navigation bar, the 'Best Sellers' section is introduced with a sub-header 'A collection of best selling business cases.' and a note about discounts for free products. A breadcrumb trail shows 'Home > Collection > Best Sellers', and a 'Sort By' dropdown is set to 'Best Match'.

On the left side, there are filters for 'Quick Links' (Best Seller (2), Short Products (1)), 'Disciplines' (Entrepreneurship (4), Finance (1), General Management (1), International Business (2), Marketing (3)), and 'Product Category' (Case (4)).

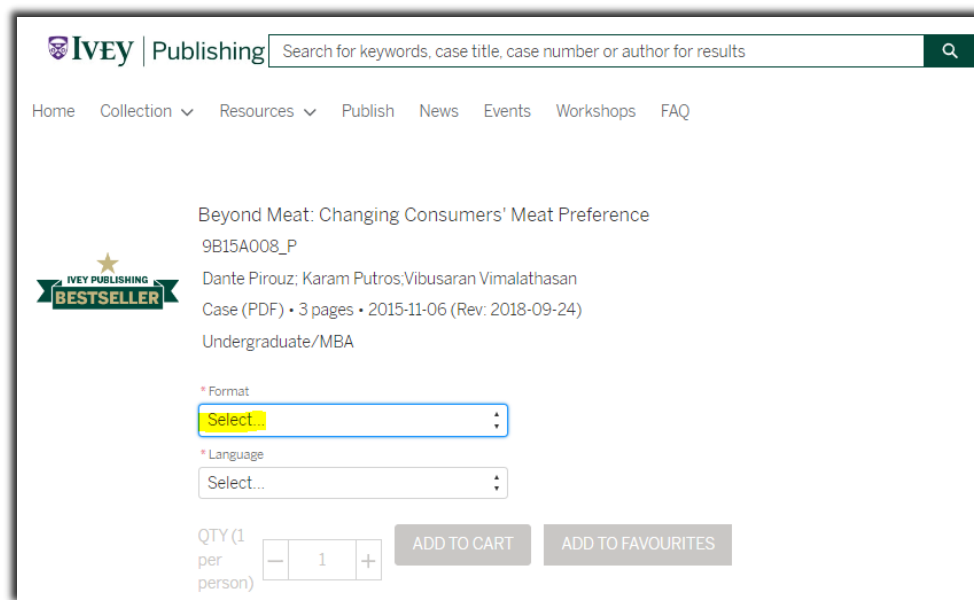
The main content area lists four business cases, each with a star icon and a 'BESTSELLER' badge:

- Beyond Meat: Changing Consumers' Meat Preference** by Dante Pirouz; Karam Putros; Vibusaran Vimalathasan. Product Number: 9B15A008_P. Case (PDF) • 3 pages • 2015-11-06 (Rev: 2018-09-24). Price Unavailable. **VIEW OPTIONS**
- Spotify's Direct-Listing IPO** by Craig Dunbar; Stephen R. Foerster; Ken Mark. Product Number: 9B18N006_P. Case (PDF) • 19 pages • 2018-04-11 (Rev: 2018-06-22). Price Unavailable. **VIEW OPTIONS**
- GENICON: A Surgical Strike into Emerging Markets** by Allen H. Kupetz; Adam P. Tindall; Gary Haberland. Product Number: 9B10M041_P. Case (PDF) • 13 pages • 2010-05-05 (Rev: 2017-05-03). Price Unavailable. **VIEW OPTIONS**
- Squatty Potty: Assessing Digital Marketing Campaign Data** by John Dinsmore. Product Number: 9B18A002_P. Case (PDF) • 6 pages • 2018-01-10 (Rev: 2018-01-31). Price Unavailable. **VIEW OPTIONS**

ÉTAPE 5 : CHOIX DE FORMAT ET LANGUE

Ici, vous sélectionnez le * **FORMAT** (toujours PDF), la * Langue (French ou English) et le nombre d'exemplaires que vous souhaitez commander.

Choix du format...



IVEY | Publishing Search for keywords, case title, case number or author for results

Home Collection ▾ Resources ▾ Publish News Events Workshops FAQ

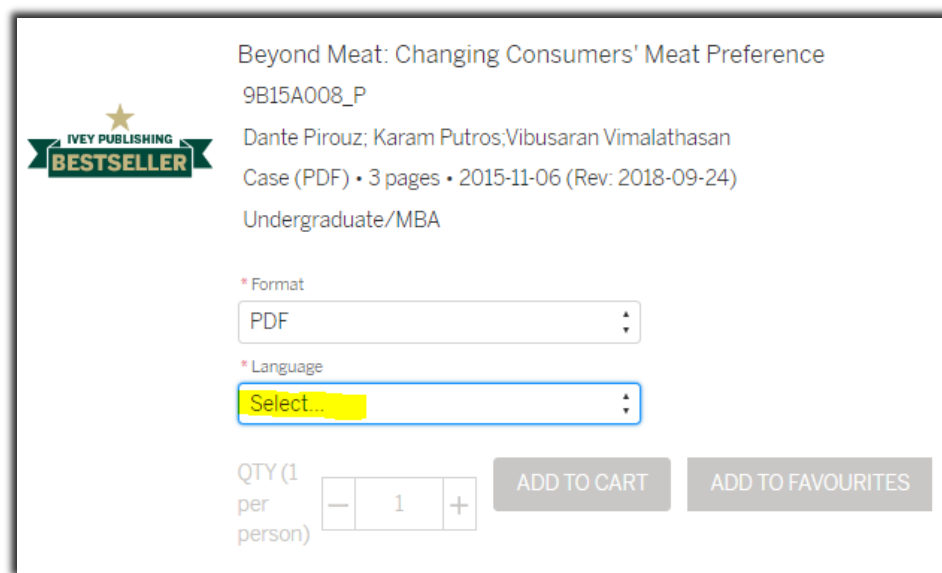
Beyond Meat: Changing Consumers' Meat Preference
9B15A008_P
Dante Pirouz; Karam Putros; Vibusaran Vimalathanan
Case (PDF) • 3 pages • 2015-11-06 (Rev: 2018-09-24)
Undergraduate/MBA

* Format
Select ▾

* Language
Select... ▾

QTY (1 per person)

Choix de la langue....



Beyond Meat: Changing Consumers' Meat Preference
9B15A008_P
Dante Pirouz; Karam Putros; Vibusaran Vimalathanan
Case (PDF) • 3 pages • 2015-11-06 (Rev: 2018-09-24)
Undergraduate/MBA

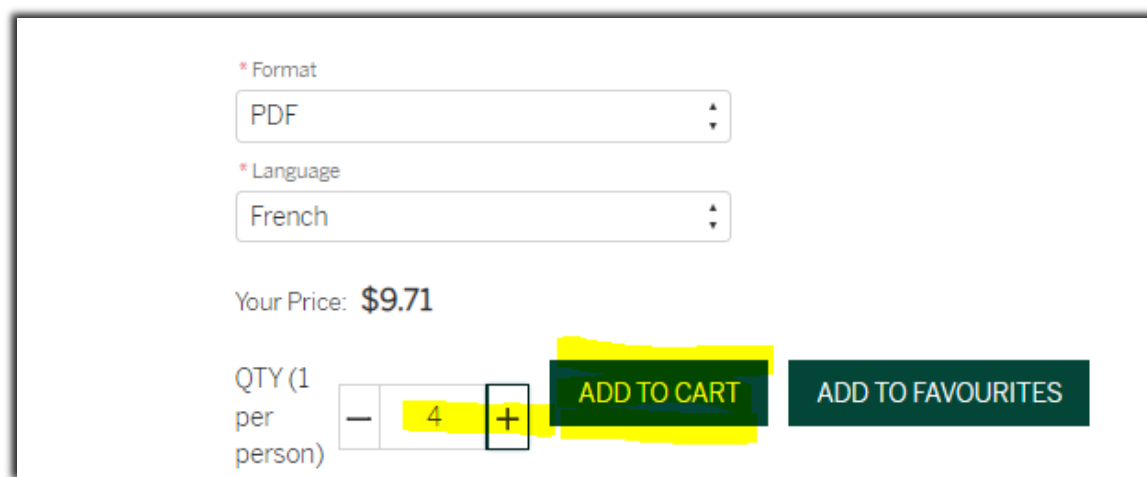
* Format
PDF ▾

* Language
Select... ▾

QTY (1 per person)

.... et ensuite du nombre ou de la quantité que vous souhaitez commander.

Cliquez sur le bouton **[ADD TO CART]** (Panier d'achat)



* Format
PDF

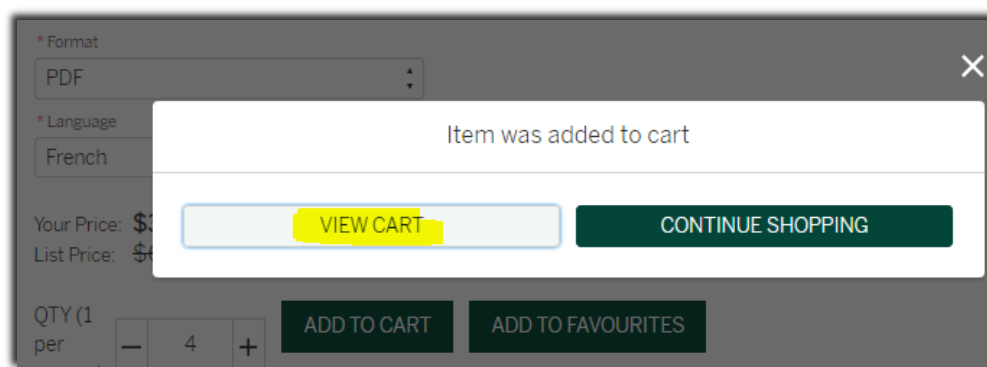
* Language
French

Your Price: **\$9.71**

QTY (1 per person) **ADD TO CART** **ADD TO FAVOURITES**

ÉTAPE 6 : PANIER D'ACHAT ET CHECKOUT

Cette fenêtre apparaît. Vous cliquez sur le bouton **[VIEW CART]** :



* Format
PDF

* Language
French

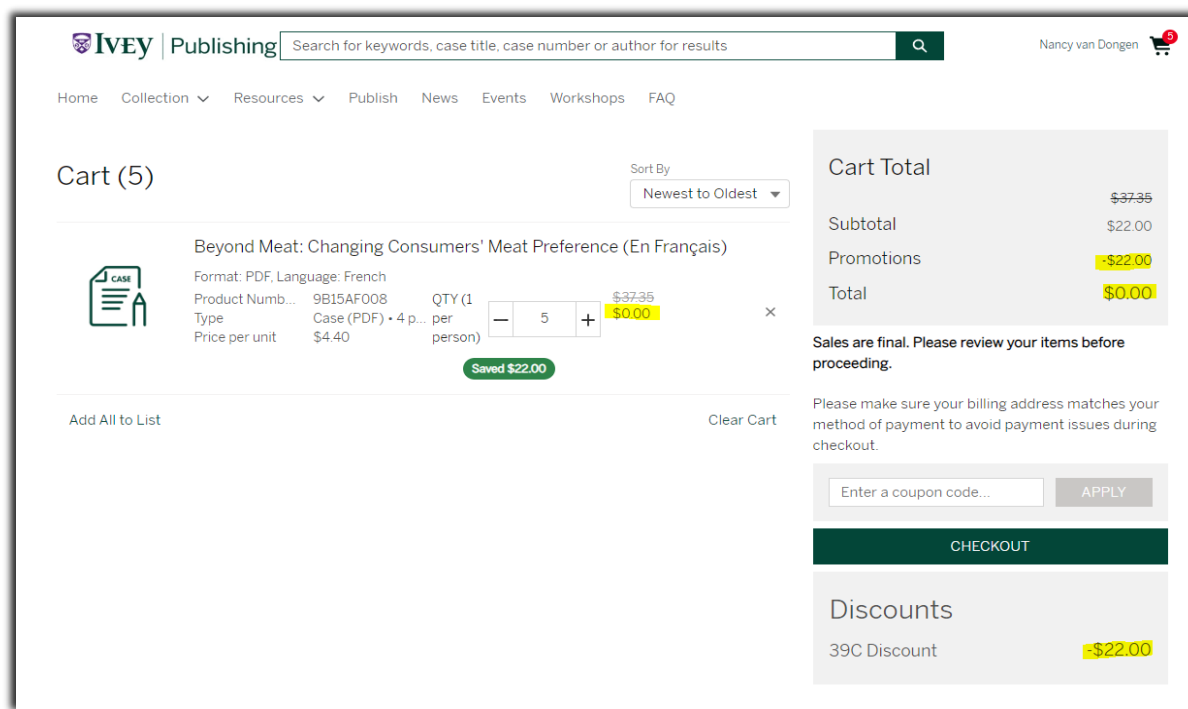
Your Price: \$
List Price: \$

QTY (1 per person) **ADD TO CART** **ADD TO FAVOURITES**

Item was added to cart

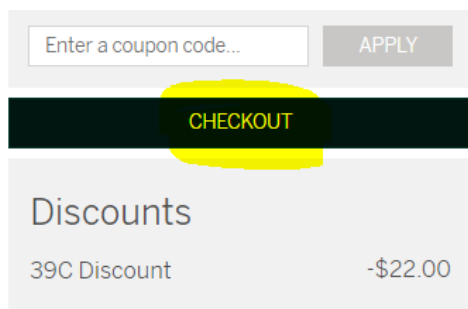
VIEW CART **CONTINUE SHOPPING**

REMARQUE : Il n'y a aucun frais associé à cette commande. Le total demeure \$0.00.



The screenshot shows the Ivey Publishing website's cart interface. At the top, there's a search bar and navigation links. The main section is titled 'Cart (5)' and lists a single item: 'Beyond Meat: Changing Consumers' Meat Preference (En Français)'. The item details include its format (PDF), language (French), product number (9B15AF008), and type (Case (PDF) - 4 p... per person). The quantity is set to 5, and the price per unit is \$4.40. The subtotal is \$37.35, and a promotion of -\$22.00 is applied, resulting in a total of \$0.00. A 'Saved \$22.00' badge is visible. To the right, a 'Cart Total' summary shows the same breakdown. Below the cart, there's a 'CHECKOUT' button and a 'Discounts' section showing the 39C Discount of -\$22.00. A note at the bottom states: 'Sales are final. Please review your items before proceeding.' and 'Please make sure your billing address matches your method of payment to avoid payment issues during checkout.'

Cliquez ensuite sur le bouton **[CHECKOUT]**



This close-up view highlights the 'CHECKOUT' button, which is a dark green rectangle with the word 'CHECKOUT' in white. Below it, the 'Discounts' section is visible, showing the '39C Discount' with a value of '-\$22.00'. Above the button, there is a coupon code input field with the placeholder text 'Enter a coupon code...' and an 'APPLY' button.

ÉTAPE 7 : RENSEIGNEMENTS SUR L'ÉCOLE

Ici, on vous demande de remplir les champs : votre nom, le nom du cours et la date du cours. Pour l'instant, vous pouvez indiquer un nom et une date de cours fictifs, car il se peut que vous n'ayez pas de cours planifié pour les études de cas choisies au moment de passer la commande. Sélectionnez une option dans le menu déroulant sous ***Course Level**.

Checkout

COURSE DETAILS

- Digital files purchased will be customized with a copyright notice using the information entered below.
- Please enter correct course end date as access to files expire at the end of your course.
- For Individual or Corporate use, enter product use information (e.g. Personal Research, Seminar Name, etc.)

* Organization Name (university, company) Don't see your institution? For full results start a search and click on the magnifying glass ⓘ

Universit  Polytechnique Internationale du B nin

☐ My Organization isn't listed ⓘ

* Course Name ⓘ

* Professor's Name ⓘ

Complete this field.

* Course Start Date (ie., 20-Dec-2022)

* Course End Date (ie., 20-Dec-2023)

* Course Level ⓘ

--None--

Next

Exemple des champs remplis :

Checkout

COURSE DETAILS

- Digital files purchased will be customized with a copyright notice using the information entered below.
- Please enter correct course end date as access to files expire at the end of your course.
- For Individual or Corporate use, enter product use information (e.g. Personal Research, Seminar Name, etc.)

* Organization Name (university, company) Don't see your institution? For full results start a search and click on the magnifying glass ⓘ

Universit  Polytechnique Internationale du B nin

☐ My Organization isn't listed ⓘ

* Course Name ⓘ

Affaires 101

* Professor's Name ⓘ

Nancy vD

* Course Start Date (ie., 20-Dec-2022)

Jan 5, 2024

* Course End Date (ie., 20-Dec-2023)

Jan 31, 2024

* Course Level ⓘ

Undergraduate

Next

ÉTAPE 8 : COORDONNÉES PROFESSIONNELLES

On vous demande d'indiquer votre adresse. Il s'agit de votre **pays, adresse, ville, état, code postal et numéro de téléphone**. Si les champs ne sont pas déjà remplis, ajoutez les informations qui manquent.

Checkout

You must complete all fields to continue. Enter full address, including phone number to ensure a successful transaction.

Billing Address

Country
Benin

Street
1154 Rue Main

City
Benin City

State/Province
--None--

Zip/Postal Code

Phone
234 052-600044

Previous Next

Cliquez sur **[NEXT]**

Vérifiez que le total indique \$0,00.

Checkout

CURRENCY: USD

CART ITEMS

Beyond Meat: Changing Consumers' Meat Preference (En Français) (9B15AF008) Quantity: 5	Total: \$0.00
---	---------------

CHECKOUT SUMMARY

Subtotal:	\$22.00
Promotions:	-\$22.00
Estimated Tax:	\$0.00
Total:	\$0.00

[Previous](#) [Next](#)

**** L'escompte 39C est appliquée à votre compte en tant qu'école enregistrée avec l'Initiative 39 pays. Vous n'avez donc aucun frais à payer pour cette commande. ****

REMARQUE : chaque école désigne une ou plusieurs personnes chargées de passer les commandes au nom du corps enseignant et des étudiants. La procédure d'enregistrement est expliquée dans un autre guide et une autre vidéo.

ÉTAPE 9 : PROCESSUS DE PAIEMENT (SANS PAIEMENT)

TRÈS IMPORTANT! Sur la page finale de [CHECKOUT], sélectionnez [INVOICE]. Vous voyez qu'il n'y a pas de données à saisir dans les champs de paiement.

Checkout

Please verify your billing address is correct and make adjustments as necessary to avoid payment issues.
Visa Debit is not accepted at this time.

If cart total is equal to \$0. Use the Invoice payment type to complete your transaction.

Billing Address ⓘ

Country
Benin

Street
1154 Rue Main

City
Benin City

Province/State
--None--

Postal/Zip Code

* Phone
234 052-600044

Credit Card PayPal **Invoice**

* First Name
First Name

* Last Name
Last Name

* Card Type
Select a card type...

* Card Number
Enter a card number...

* CVV
...

* Expiry Month
MM

* Expiry Year
YYYY

Pay by Credit Card

Dans le champ **[PO Number]**, vous n'avez rien à saisir ; laissez le champ vide.

Checkout

Please verify your billing address is correct and make adjustments as necessary to avoid payment issues.
Visa Debit is not accepted at this time.

If cart total is equal to \$0. Use the Invoice payment type to complete your transaction.

Billing Address

Country
Benin

Street
1154 Rue Main

City
Benin City

Province/State
--None--

Postal/Zip Code

* Phone
234 052-600044

Credit Card PayPal **Invoice**

Enter PO Number
123456789

Pay by Invoice

Ensuite, cliquez sur **[Pay by Invoice]** - **AUCUN PAIEMENT NE SERA DEMANDÉ**

IVEY | Publishing Search for keywords, case title, case number or author for results

Nancy van Dongen

Home Collection Resources Publish News Events Workshops FAQ

Thanks for shopping with us!
Order Number: 00232608

Your Order is complete. You will receive an email confirming your order. Orders are non-refundable.

CONTINUE SHOPPING **ACCESS PURCHASES**

Order Summary
Order Date: 1/5/2024, 11:59 AM

✓ Your Order: 1154 Rue Main Benin City Benin



Beyond Meat: Changing Consumers' Meat Preference (En Français)
Format: PDF, Language: French
Product Code: 9B15AF008
Quantity: 5
Total with Tax: \$0.00

Totals	
Subtotal:	\$0.00
Tax:	\$0.00
Total:	\$0.00

Nous vous enverrons un reçu par courriel :

Ivey Publishing Invoice
Inbox x


Ivey Publishing cases@ivey.ca via iverca.onmicrosoft.com
to me

10:43AM (1 hour ago)
☆
😊
↩
⋮



INVOICE

Access Your Materials

Ask for Help

Billed To:
 Université Polytechnique Internationale du Bénin
 Nancy van Dongen
 1154 Rue Main
 Benin City, Benin
nvandongen.ivey@gmail.com

Invoice # 914246
 Order # 00237404
 01/15/2024
 Customer #: S156712
 PO #: No PO Number entered

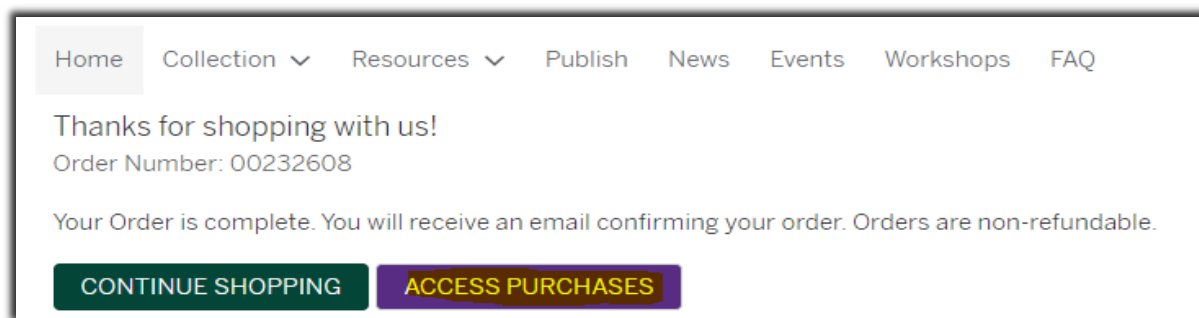
Invoice Summary

Product #	Description	Qty	Unit Price	Tax	Total
9B10MF041	GENICON: A Surgical Strike into Emerging Markets (en Français)	4	\$3.90	\$0.00	\$15.60
				Subtotal	\$0.00
				Tax	\$0.00
				Total	\$0.00
				Balance Due	\$0.00 USD

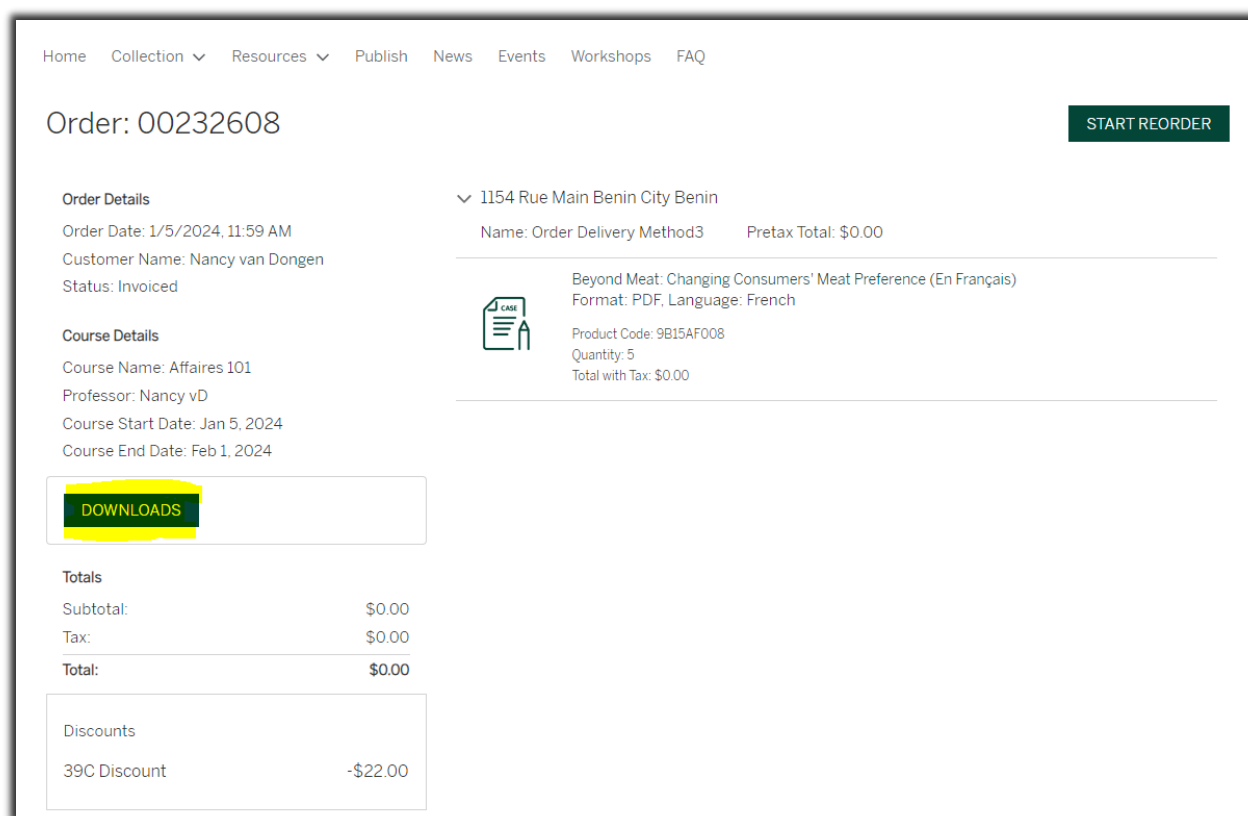
***** AUCUN PAIEMENT NE SERA DEMANDÉ *****

ÉTAPE 10 : ACCÈS À VOS NOUVEAUX CAS

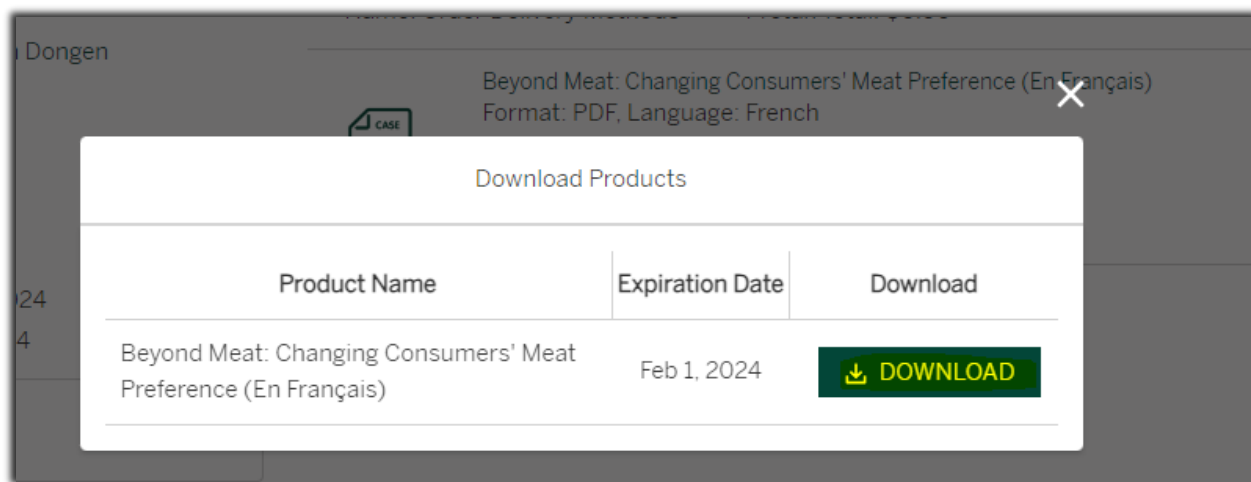
Pour accéder à vos documents, cliquez sur **[ACCESS PURCHASES]**



Ensuite, cliquez sur le bouton **[DOWNLOADS]** pour télécharger votre/vos nouvelles études de cas.



Lorsque vous cliquez sur **[DOWNLOADS]**, cette fenêtre apparaît :



Cliquez sur



DOWNLOAD ALL

ou



DOWNLOAD

Vous trouverez vos études de cas parmi vos fichiers dans le dossier



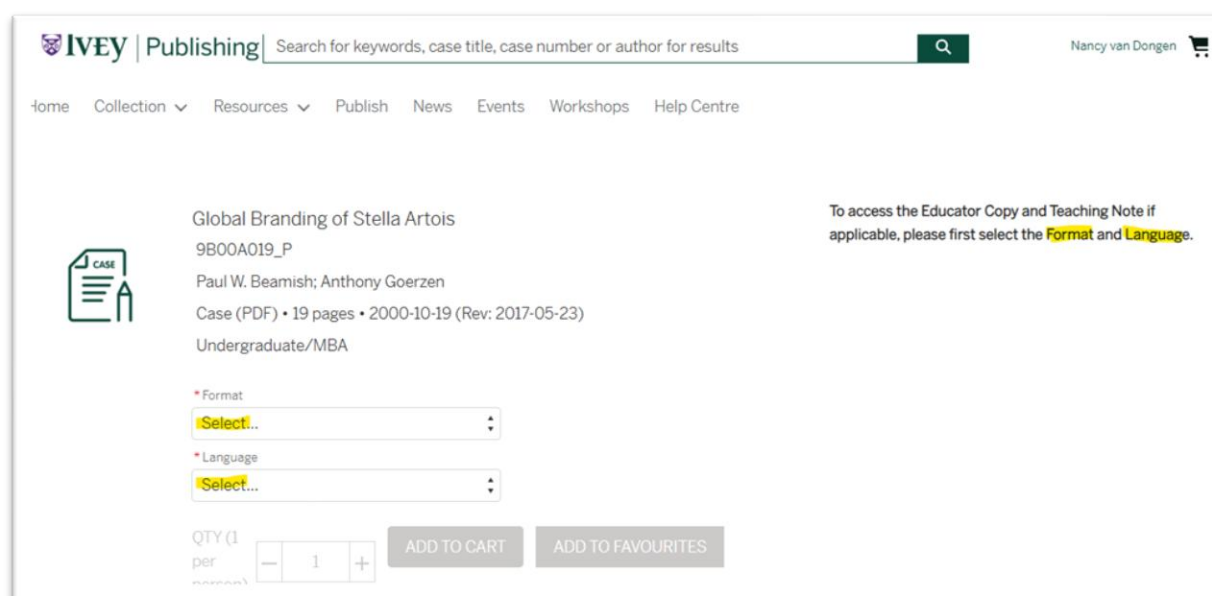
Downloads de votre ordinateur.

NOTA : COPIE D'INSPECTION

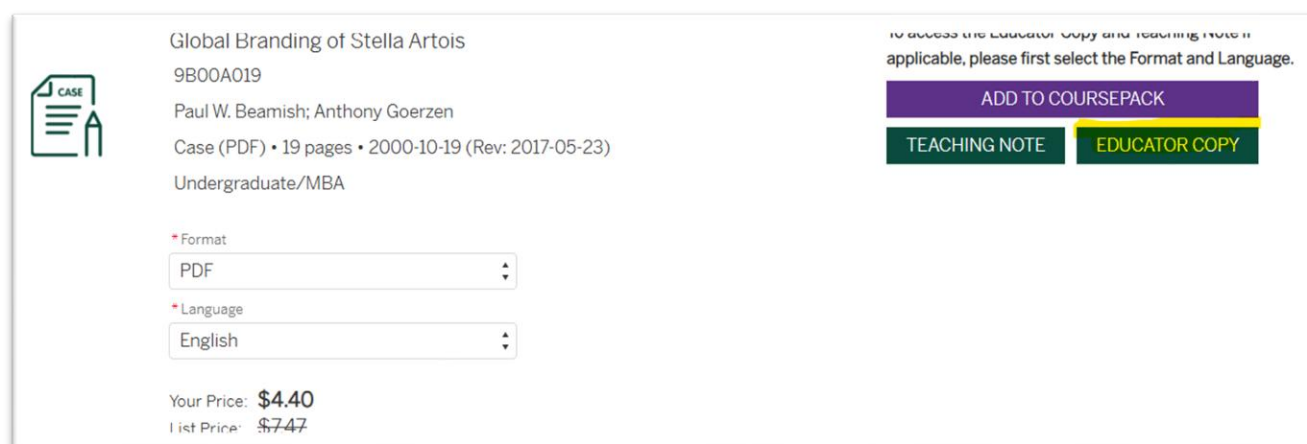
À l'**Étape 5** vous avez la possibilité d'inspecter le document avant de le commander.

Si vous cliquez sur le nom du document, la fenêtre suivante apparaît. En cliquant sur **[EDUCATOR COPY]**, vous pouvez inspecter le document avant de le commander avec la copie d'inspection.

REMARQUE : les membres du corps enseignant qui n'ont pas le statut « Administrator » peuvent consulter une copie d'inspection. S'ils souhaitent passer une commande, ils doivent demander à un collègue ayant le statut « Administrator » de suivre la procédure de commande décrite dans ce guide.



The screenshot shows the Ivey Publishing website interface. At the top, there is a search bar and navigation links. The main content area displays the product details for 'Global Branding of Stella Artois' (Case 9B00A019_P). The product is described as a PDF, 19 pages, published in 2000-10-19 (Rev: 2017-05-23), suitable for Undergraduate/MBA. There are two dropdown menus for 'Format' and 'Language', both currently set to 'Select...'. Below these are buttons for 'ADD TO CART' and 'ADD TO FAVOURITES'. A note on the right states: 'To access the Educator Copy and Teaching Note if applicable, please first select the Format and Language.'



This screenshot shows the same product page as the previous one, but with the 'Format' dropdown menu set to 'PDF' and the 'Language' dropdown menu set to 'English'. The 'ADD TO COURSEPACK' button is now visible. The 'TEACHING NOTE' and 'EDUCATOR COPY' buttons are also present. The 'EDUCATOR COPY' button is highlighted in yellow. The price information is displayed at the bottom: 'Your Price: \$4.40' and 'List Price: \$7.47'.

EXEMPLE DE LA COPIE D'INSPECTION

9B15AF008

BEYOND MEAT : AMENER LE CONSOMMATEUR À CHANGER SON CHOIX DE VIANDE¹

Vibu Vimalathanan and Karam Putros wrote this case under the supervision of Professor Dante M. Pirouz solely to provide material for class discussion. The authors do not intend to illustrate either effective or ineffective handling of a managerial situation. The authors may have disguised certain names and other identifying information to protect confidentiality.

This publication may not be transmitted, photocopied, digitized or otherwise reproduced in any form or by any means without the permission of the copyright holder. Reproduction of this material is not covered under authorization by any reproduction rights organization. To order copies or request permission to reproduce materials, contact Ivey Publishing, Ivey Business School, Western University, London, Ontario, Canada, N6G 0N1; (t) 519.661.3208; (e) cases@ivey.ca; www.iveycases.com.

Copyright © 2015, Richard Ivey School of Business Foundation

Version: 2018-09-24

Vibu Vimalathanan et Karam Putros ont rédigé le présent cas sous la supervision de Dante M. Pirouz, professeure adjointe, dans le but exclusif de produire un document destiné à la discussion en classe. Leur intention n'est pas d'illustrer l'efficacité ou l'inefficacité des gestionnaires en situation managériale. Certains noms et renseignements ont été modifiés pour préserver la confidentialité des personnes.

Il est interdit de transmettre, de photocopier, de numériser et de reproduire de quelque manière la présente publication sans la permission du titulaire des droits d'auteur. Sa reproduction est exclue de toute autorisation accordée par un organisme de droits de reproduction. Pour obtenir un exemplaire du présent cas ou l'autorisation de reproduire celui-ci, communiquez avec Ivey Publishing, Ivey Business School, Western University, London, Ontario, Canada, N6G 0N1; 519-661-3208; cases@ivey.ca; www.iveycases.com.

Droit d'auteur © 2015, Richard Ivey School of Business Foundation

Version : 2018-09-24

La société Beyond Meat, productrice de substituts de viande à base végétale, a été fondée par Ethan Brown et Brent Taylor en 2009 à Los Angeles, en Californie. Son objectif : changer le monde en freinant la consommation moyenne de viande pour le bien-être des humains et des animaux. Beyond Meat comptait plusieurs investisseurs de renom, dont Bill Gates et les cofondateurs de Twitter, Biz Stone et Evan Williams.²

La vision de Beyond Meat consistait à livrer au consommateur le goût et la texture si agréables de la viande dans ses plats préférés en lui offrant un substitut exempt de nombreuses substances utilisées dans la viande industrielle et en réduisant le nombre d'animaux abattus annuellement. La société souhaitait diminuer la consommation mondiale de viande pour qu'elle ait baissé de 25 pour cent en 2020. Même si cet objectif semblait énorme, Beyond Meat a travaillé à éduquer le consommateur quant aux bienfaits considérables de la viande végétalienne pour les humains, les animaux et l'environnement.³

Voici les grandes questions que Beyond Meat s'est posées : Comment commercialiser un produit toujours en développement? Comment changer le comportement et le goût du consommateur par rapport à la viande?

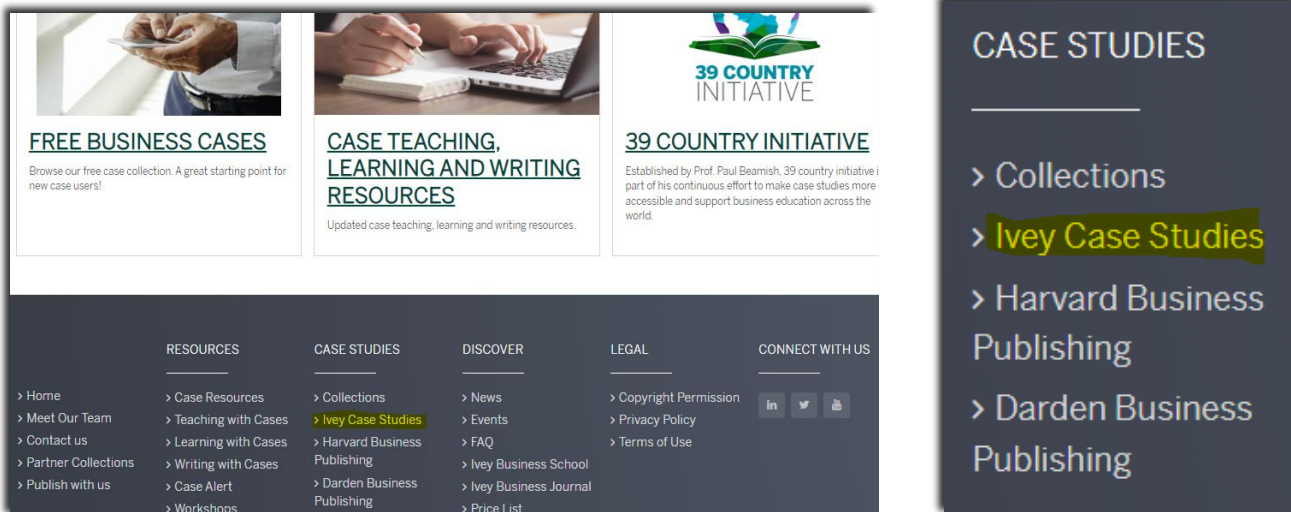
¹ Le présent cas s'appuie strictement sur des sources documentaires. Par conséquent, les hypothèses et les points de vue ne sont pas nécessairement ceux de la société Beyond Meat ou de ses employés.

² Brad Stone, « Venture capital sees promise in lab-created eco-foods », *Bloomberg Business*, 24 janvier 2013. www.bloomberg.com/bw/articles/2013-01-24/venture-capital-sees-promise-in-lab-created-eco-foods. Consulté le 25 janvier 2015.

³ Farhad Manjoo, « Beyond Meat's fake chicken tastes so real that it will freak you out », *Slate*, 20 janvier 2015. www.slate.com/articles/technology/technology/2012/07/beyond_meat_fake_chicken_that_tastes_so_real_it_will_freak_you_out_2.html. Consulté le 25 janvier 2015.

ASTUCE : RACCOURCI VERS LES CAS IVEY ET VIDÉOS

Voici un raccourci pour accéder plus directement aux cas Ivey. Défilez jusqu'au bas de la page **Home** où se trouve le menu du site Ivey Publishing, puis sélectionnez [Ivey Case Studies](#). Ce lien vous mène directement à l'ensemble de plus de 6753 études de cas en anglais, dont 254 sont traduites en français.

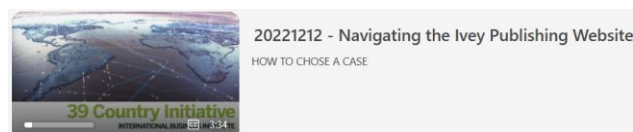


REMARQUE : assurez-vous que l'option **Ivey Business School** dans le menu de gauche est sélectionnée avant chaque nouvelle recherche - le système ne se souvient pas de vos sélections dans ce menu lorsque vous modifiez le texte dans la boîte de recherche principale. Voir la page 8 pour plus de détails à ce sujet.



Pour le soutien technique, contactez cases@ivey.ca.

VIDÉO : [How to Choose a Case](#)



VIDÉO : [How to Order a Case](#) (sans narration)



We invite you explore the links below, take a look at the Ivey Business cases that are available to you, and [register with Ivey Publishing](#) in order to have access to the cases for use in your curriculum. Ivey Publishing is the distributor of Ivey's collection of over 7,500 business case studies, technical notes, and Ivey Business Journal articles. Ivey Publishing is the world's second largest producer and distributor of comprehensive, decision-oriented teaching cases and distributes to universities in over 150 countries.

Ivey Publishing sells the cases for about US\$4.50 a copy per student. However, Ivey cases are being made available for free to registered university students in countries where the per capita GDP is less than US \$2,000/yr. Faculty and students in business programs can use [Ivey cases, technical notes and Ivey Business Journal](#) articles at no cost.

As a full-time faculty member at a university in one of the eligible countries, [you can register with Ivey Publishing](#) in order to select the cases you want your students to study. There is no cost in doing so. There are already over 2,300 faculty members from eligible countries registered with Ivey Publishing. The cases are only for free use in-country and cannot be electronically redistributed. Ivey Publishing will also make the Teaching Notes for its cases available to registered faculty members. It does so with the understanding that these Teaching Notes must never be shared with students, either in whole or part, and will never be posted electronically.

For more information on the 39 Country Initiative, visit our website <https://www.ivey.uwo.ca/39country/>.

We recognize that you may have questions. Please do not hesitate to contact me or Nancy van Dongen with any questions about the 39 Country Initiative and the availability of cases to faculty members at your institution. Those who are unfamiliar with the Ivey Publishing cases can go to Ivey Publishing's website (link below) and review abstracts for cases, with no prior registration necessary. Please note, Ivey also distributes other case collections which are **not** part of the 39 Country Initiative. Thus, to see the Ivey specific content, you should bookmark this link : [Ivey Case Studies](#)

For information on [registering](#) to use Ivey Publishing cases at no cost as a part of the **39 Country Initiative**, look for the 39 Country Initiative logo in the bottom right corner of Ivey Publishing's homepage.

We do hope that this initiative will help in a small way to improve the quality of management education in your institution.

Sincerely,

Paul W. Beamish

Prof. Paul W. Beamish
Founder, 39 Country Initiative
Professor of International Business
Dean of the Fellows of the Academy of International Business (2014 – 2017)
Fellow of the Royal Society of Canada



Ivey Business School at Western University
1255 Western Rd
London, ON, Canada, N6G 0N1

pbeamish@ivey.ca
ivey.ca