

More sustainable, resilient, and competitive food systems through the development of intermediate food value chains



PRACTICE ABSTRACT No: 17

Pre-orders: an attractive alternative funding system

Pre-ordering is a way of generating the funds necessary for the production of a good. Pre-ordering has many advantages for the producer. It allows the producer to benefit from the profits of sales before the product is done, and therefore limits debt. Furthermore, pre-ordering allows production of the exact quantity needed, which avoids unsold products, and therefore limits waste and storage costs. Finally, a crowdfunding campaign based on pre orders is an opportunity to communicate and make yourself known to the public. For customers, it is a more active and supportive way of consuming since they can participate in the elaboration of the products, and they commit directly to the producer. The disadvantage of pre-orders is that if only the pre-ordered quantities are produced, stock-outs are likely to be frequent and can create a feeling of frustration. Pre-order is a funding method close to reward-based crowdfunding, except the value of the reward here is equivalent to the donation. To make the pre-order crowdfunding campaign attractive, the producer can offer "early birds", i.e. contrary to normal sales, they attribute benefits for all those who participate in the campaign or only for the first ones, with special offers, attractive prices, etc. Pre-ordering is suitable for goods and services in general and can be particularly interesting in agriculture for highly seasonal goods, such as products traditionally consumed during various holidays, or rare and expensive products.

Authors

Lou Guillouard
André Torossian
Rémy Leclerc

Affiliation

Make.org Foundation

Contact

Lou.guillouard@foundation.make.org

Andre.torossian@foundation.make.org

rl@foundation.make.org

End Users

Farmer & Cooperative

Country

France



FAIRCHAIN project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No. 101000723.

Name or Worldwide

More sustainable, resilient, and competitive food systems through the development of intermediate food value chains



PRACTICE ABSTRACT No: 17

Links for additional information



[FairchainEU](#)



[FAIRCHAIN EU](#)



www.fairchain-h2020.eu

All Practice Abstracts prepared by FAIRCHAIN can be found [here!](#)

ABOUT FAIRCHAIN

The FAIRCHAIN project launched in 2020 and coordinated by INRAE, is developing intermediate food value chains in the fruits and vegetable and dairy sectors. Through technological, organizational and social innovations and by developing business models FAIRCHAIN will enable small and mid-size stakeholders to scale up to supply fresh, sustainable and high-quality food products to consumers at a regional level.

FAIRCHAIN PARTNERS



DISCLAIMER

This Practice abstract reflects only the author's view. The FAIRCHAIN project is not responsible for any use that might be made of the information it contains.



FAIRCHAIN project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No. 101000723.

More sustainable, resilient, and competitive food systems through the development of intermediate food value chains



PRACTICE ABSTRACT No: 17

Financement participatif : La précommande

La précommande est une façon de générer les fonds nécessaires à la production d'un bien avant que celle-ci ne soit commencée. La précommande présente de nombreux avantages pour le producteur. En effet, elle permet de profiter des bénéfices des ventes avant d'avoir produit les fonds et permet donc de limiter l'endettement. Par ailleurs, la précommande permet de prévoir la quantité exacte à produire, ce qui évite les invendus, et donc limite le gaspillage et les frais liés au stockage. Finalement, une campagne de crowdfunding est une occasion de communiquer et de se faire connaître. Pour les clients, c'est une façon de consommer plus active puisqu'ils peuvent participer à l'élaboration des produits, et plus solidaire puisqu'ils s'engagent directement auprès du producteur. Si les producteurs décident de produire uniquement les quantités précommandées, les ruptures de stocks risquent d'être fréquentes et peuvent créer un sentiment de frustration. C'est un mode de financement qui se rapproche du reward-based crowdfunding. Pour rendre sa campagne de crowdfunding par la précommande attirante, le producteur peut proposer des "early birds", c'est-à-dire des avantages pour toutes les personnes qui participent à la campagne ou seulement pour les premiers, avec des offres spéciales, des prix attractifs... La précommande est adaptée pour des biens et des services en général, est peut être particulièrement intéressante en agriculture pour les biens fortement saisonnés, tels que les produits traditionnellement consommés pendant des fêtes variées, ou les produits rares et coûteux.

