

	Sources de Financement			
	Financements Publics	Subventions	Dons Privés	Revenu gagné
FINANCEUR	Gouvernements nationaux.	Fondations, agences, entreprises, ONGs importantes.	Individus privés ou entreprises.	Aucun.
FRÉQUENCE	Une fois par demande.	Une fois par demande.	Une fois puis récurrent.	Constante.
COMMENT RECEVOIR LE FINANCEMENT	Procédure de demande.	Procédure de demande.	Boîte à dons en ligne/hors ligne, en personne et campagne de financement en ligne.	Création d'un service ou d'un produit que l'organisation peut vendre aux clients.
AVANTAGES	Nombreuses opportunités pour des grands projets.	Très nombreuses opportunités pour des petits et moyens projets.	Assez facile à trouver; les donateurs n'essaient généralement pas d'influencer les intentions du projet; pas de demande.	Source de financement durable et constante; pas d'influences extérieures sur les intentions du projet.
INCONVÉNIENTS	Procédures de demandes et de rapports longues et détaillées, qui doivent être répétées pour chaque nouveau projet/activité; Processus de demande concurrentiel; les besoins des financeurs peuvent influencer les intentions du projet.	Procédures de demandes et de rapports détaillées; financement unique; les besoins des financeurs peuvent influencer les intentions du projet.	Il faut beaucoup de travail pour préparer le terrain, pour demander des dons à des particuliers et pour créer un bouton de dons sur un site internet.	Il peut être très difficile de créer une fonction commerciale au sein d'une ONG et cela demande une certaine connaissance des modèles commerciaux.
NIVEAU DE DIFFICULTÉ	Moyen.	Moyen.	Faible.	Élevé.