

# BRAFT - Etude de marché

2025

<b>1. Introduction.....</b>	<b>3</b>
<b>2. Analyse du marché de l'IA.....</b>	<b>3</b>
2.1. L'IA en Belgique pour les PME.....	3
2.2. L'IA en Belgique pour les grandes entreprises.....	4
2.3. Acceptation et confiance dans l'IA en Belgique.....	5
2.4. L'IA à l'international.....	5
2.5. Perspectives futures.....	6
2.6. Impact environnemental.....	7
2.7. Conclusion.....	7
<b>3. La clientèle visée.....</b>	<b>8</b>
3.1. Les PME belges.....	8
3.2. L'IA de niche et spécialisée.....	9
<b>4. La concurrence.....</b>	<b>10</b>
4.1. Concurrence indirecte.....	10
4.2. Concurrence directe.....	11
<b>5. Notre tarification.....</b>	<b>11</b>
5.1. Frais de développement initiaux.....	11
5.2. Abonnement mensuel.....	11
5.3. Éventuelle tarification à l'utilisation.....	12
<b>6. Conclusion.....</b>	<b>12</b>
<b>Références.....</b>	<b>14</b>

# 1.Introduction

Pour rappel, BRAFT propose du développement sur mesure de logiciels et d'intelligence artificielle en B2B. L'entreprise vend également des produits logiciels/IA développés entre les missions de service et inspirés par celles-ci.

Ce document aborde d'abord de façon globale la situation actuelle du marché de l'IA en Belgique et à l'international. Ensuite, la clientèle visée est étudiée. Par après, la concurrence est analysée ainsi que les tarifs que celle-ci propose, ce qui permettra de passer à nos prix. Finalement, une conclusion accompagnée d'un business model canvas (BMC) est proposée.

## 2.Analyse du marché de l'IA

Cette section analyse de façon globale le marché de l'intelligence artificielle. Tout d'abord, l'état de ce marché est étudié en Belgique puis à l'international autant pour les PME que pour les plus grands groupes. Pour chacun des deux cas, la situation actuelle est donnée ainsi que les perspectives futures.

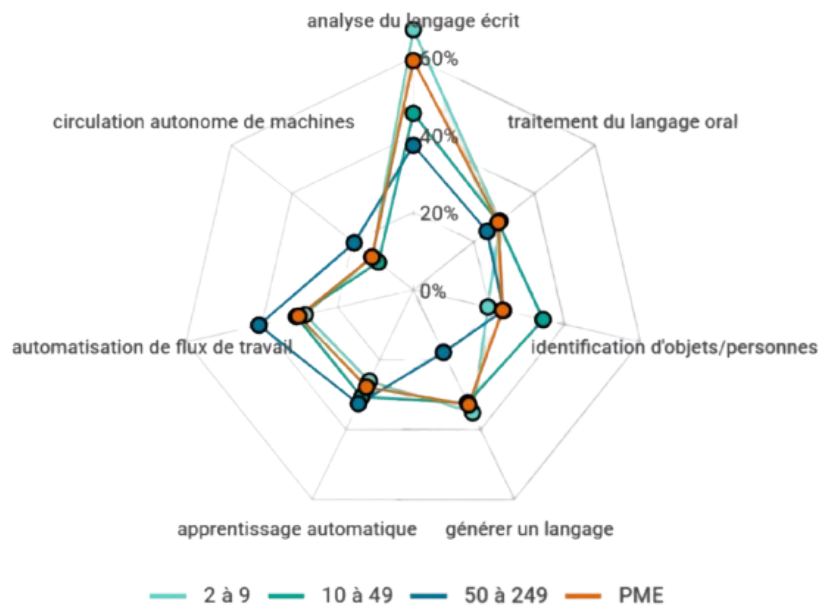
### 2.1. L'IA en Belgique pour les PME

Tout d'abord, les chiffres clés sur l'utilisation **actuelle** de l'IA en Belgique par les **PME** selon leur nombre d'employés sont les suivants selon le SPF économie (SPF Economie, n.d.) :

- PME de 2 à 9 employés : 7,5 % ont recours à l'IA.
- PME de 10 à 49 employés : 10,6 % ont recours à l'IA.
- PME de 50 à 249 employés : 23 % ont recours à l'IA.

**Sur l'ensemble des PME** présentes sur le territoire, c'est seulement **8,7 %** d'entre elles qui **ont recours à l'IA**.

Elles utilisent principalement cette technologie pour assurer la sécurité informatique et leur gestion logistique. Le processus le plus courant est l'analyse du langage écrit. La figure suivante nous montre que les autres grandes finalités de l'utilisation de l'intelligence artificielle pour ces entreprises sont l'automatisation de flux de travail, l'apprentissage automatique, la circulation autonome de machines, la génération de langage, l'identification d'objets/personnes et le traitement du langage oral (SPF Economie, n.d.).



Processus d'IA utilisés par les PME en Belgique selon leur nombre d'employés (SPF Economie, n.d.).

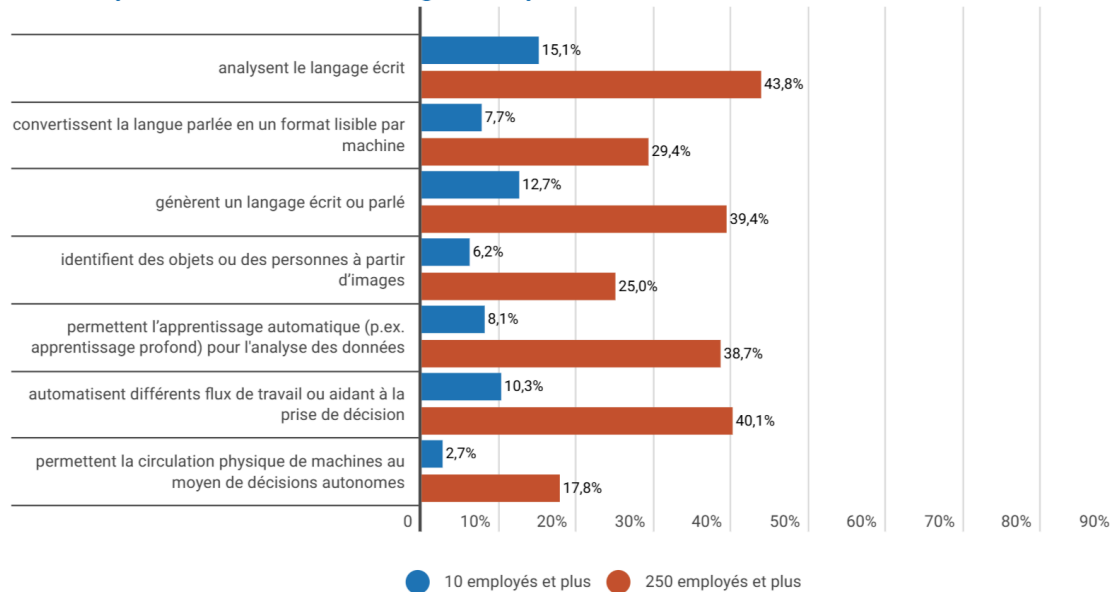
Toujours selon cette même étude, la principale raison qui explique cette faible proportion de PME ayant intégré cette technologie est le manque d'expertise qui empêche d'une part la mise en place de celle-ci mais également la prise de conscience de l'impact qu'elle pourrait amener. Viennent ensuite les raisons du manque de données de bonne qualité, l'incompatibilité avec les systèmes existants de l'entreprise, les aspects juridiques et de vie privée ainsi que les coûts trop élevés.

## 2.2. L'IA en Belgique pour les grandes entreprises

L'intelligence artificielle est implantée à bien plus grande échelle au sein des grands groupes : **66,3 % des entreprises de plus de 250 employés utilisent l'IA en 2024 en Belgique** (Statbel, n.d.).

Le graphique ci-dessous illustre cette disparité entre PME et grandes compagnies quelle que soit la finalité de l'utilisation de la technologie. Cependant, il peut être observé que ce sont globalement les mêmes processus qui sont les plus utilisés.

### Les entreprises utilisent des technologies d'IA qui...



Comparaison de l'utilisation de l'IA selon la finalité entre les PME et les grandes entreprises (Statbel, n.d.).

## 2.3. Acceptation et confiance dans l'IA en Belgique

Selon Deloitte (Martin, 2024), 27% des belges ne font pas encore confiance à l'intelligence artificielle et seulement 61% ont connaissance de son existence. Parmi ces "connaisseurs", 64% y ont déjà fait appel au moins une fois. Il ressort que cette utilisation est principalement faite à titre privé puisque seulement 22% de ces "connaisseurs" y ont fait appel à des fins professionnelles.

Au niveau des entreprises, 40% d'entre elles encouragent l'utilisation de cette technologie par leurs employés.

## 2.4. L'IA à l'international

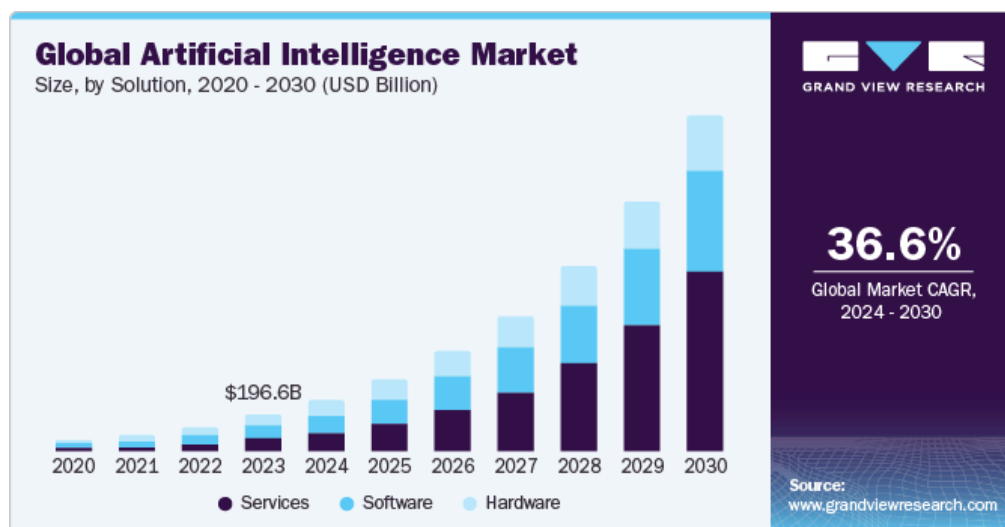
Tout d'abord, il peut être observé que la Belgique est bonne élève au sein de l'Union Européenne en matière d'utilisation de l'IA au sein des entreprises. Elle est le 4ème pays en termes de part des entreprises de plus de 10 employés utilisant l'IA en 2023 en Europe. Les seuls pays à faire mieux sont le Danemark, la Finlande et le Luxembourg (Statista, 2024).

Concernant les avancées technologiques dans ce domaine, ce sont les Etats-Unis et la Chine qui dominent le classement. Cependant, l'Europe y est présente avec le Royaume-Uni, l'Allemagne et la France, respectivement en troisième, sixième et huitième position (BusinessAM, 2024).

## 2.5. Perspectives futures

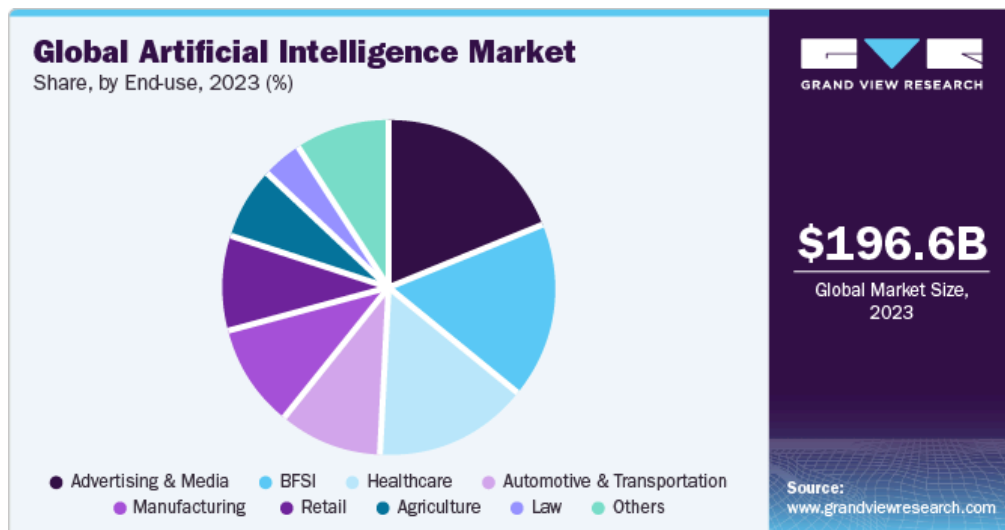
Du point de vue de l'emploi, selon une étude menée par ING (ING Economic Focus, 2024), 1.6 millions de belges (31%) occupent des emplois pour lesquels l'IA sera bénéfique (c'est-à-dire les débarrasser de tâches rébarbatives et peu gratifiantes sans remplacer leur emploi). Par contre, 1,7 millions de belges sont susceptibles de voir leur profession être intégralement remplacée par l'IA dans un avenir proche.

Les perspectives de l'évolution du marché de l'IA dans le monde sont les suivantes (Grand View Research, n.d.). Le taux estimé de croissance annuel moyen du marché devrait être de 37% par an sur les 10 prochaines années avec la plus grande augmentation pour le service en IA comparé au développement des modèles eux-mêmes et au hardware qui leur est lié.



Prédiction du taux de croissance annuel moyen du marché de l'IA jusqu'en 2030 (Grand View Research, n.d.).

Le segment de marché qui utilise le plus l'IA à l'heure actuelle est celui de la publicité et des médias. En deuxième position, se trouve le segment BFSI (Le segment BFSI comprend les analyses financières, l'évaluation des risques et les sollicitations en gestion des investissements/portefeuilles et la consultation dans ces domaines). Cependant, d'ici 2030, le secteur des soins de santé devrait prendre la première position (Grand View Research, n.d.).



Parts dans le marché global de l'IA par secteurs d'activité en 2023 (Grand View Research, n.d.).

## 2.6. Impact environnemental

L'impact environnemental de l'IA est colossal, en particulier à cause de l'apparition des outils grand public type LLM (large language model) qui demandent de faire fonctionner des serveurs gourmands en électricité et en système de refroidissement (Radio France, 2024). On estime, par exemple, que poser 25 questions à ChatGPT consomme un demi-litre d'eau douce (chatGPT comptait environ 200 millions d'utilisateurs actifs en février 2024).

Selon l'Arcep, l'utilisation de l'IA devrait générer 50 millions de tonnes de CO<sub>2</sub> en 2050 rien qu'en France (soit trois fois plus qu'aujourd'hui) (Radio France, 2024).

Il convient cependant également de nuancer ce constat par les aspects positifs amenés par l'IA dans ce domaine comme la détection anticipée de feux de forêts, la cartographie de zones polluées etc...

## 2.7. Conclusion

En conclusion de cette analyse du marché de l'IA, il peut être dit qu'en Belgique, l'IA est beaucoup plus implantée dans les grands groupes que dans les PME. Seuls 8,7% de ces dernières y ont recours. Ce chiffre s'explique principalement par un manque d'expertise sur le sujet au sein de ces petites structures. La principale utilisation est l'analyse de langage écrit. La Belgique fait partie des bons élèves au niveau européen.

Au niveau mondial, en termes d'avancées technologiques, l'Europe n'est pas un leader de ce marché malgré les places honorables du Royaume-Uni, l'Allemagne et la France.

A l'avenir, ce marché va connaître une croissance exponentielle principalement au niveau du service en IA. Le secteur des soins de santé devrait connaître la plus grande évolution alors que c'est aujourd'hui celui des médias et de la publicité ainsi que celui des BFSI qui font le plus usage de cette technologie.

Cependant, dans cette avancée technologique, il faut garder à l'esprit l'aspect environnemental négatif de l'IA en termes d'utilisation de ressources.

## 3. La clientèle visée

### 3.1. Les PME belges

Il est décidé pour ce projet de viser les PME belges comme clientèle. Ceci se justifie par leur faible utilisation de l'IA à l'heure actuelle comme expliqué à la section précédente. Effectivement, il en ressort qu'il y a encore beaucoup à faire et qu'il est donc possible pour nous de s'implanter sur ce marché. De plus, comparé à des grands groupes, celles-ci sont plus abordables pour un projet en début de vie comme le nôtre. Pour la même raison, il est décidé de se tourner vers les PME belges et non étrangères.

Concernant le secteur d'activité visé parmi ces entreprises, nous en avons exploré plusieurs en contactant des acteurs de ces segments, en discutant avec eux de leurs besoins et des solutions déjà en place. Dans certains cas, ces discussions ont même abouti à des contrats de développement pour les entreprises en question. Pour chacun des secteurs, nos conclusions sont détaillées ci-dessous.

- **Le secteur juridique/légal** : plusieurs rencontres avec des avocats et notaires. Conclusion : beaucoup de solutions déjà en place pour la gestion des cabinets. Pour la matière purement légale, problème de disponibilité des données et de leur confidentialité (la majeure partie de la jurisprudence est archivée par des entreprises privées comme Larcier qui détiennent dès lors des droits d'auteur dessus). De plus, Larcier vient de développer son outil Gen-IAL qu'il est difficile de concurrencer étant donné leur monopole sur les données.
- **Le secteur de l'hôtellerie** : rencontres avec plusieurs hôtels (Yooma, Harmon House, Suite Home, Aero 44, Fédération Horeca Wallonie). Conclusion : l'IA est peu utilisée par les clients qui préfèrent les contacts humains à la réception. Cependant, c'est davantage dans l'organisation interne de l'hôtel que des solutions pourraient être utiles. Notamment, dans la confection des horaires d'employés à l'avance et l'adaptation de ceux-ci selon la fréquentation et les besoins en temps réel. L'hôtel Yooma à Bruxelles nous a demandé de leur développer une solution mais n'a finalement plus donné suite car celle-ci était trop chère. Ceci s'explique par le besoin de développer cette solution sur mesure (car les contraintes varient beaucoup en fonction de l'hôtel et des employés) ce qui augmente les coûts.
- **Le secteur des soins de santé** : rencontres avec 2Ingis et Breeze. Parmi les secteurs rencontrés c'est sans doute celui qui a été le moins exploré car c'est celui avec qui nous avons eu le plus de difficulté à entrer en contact par manque de réseau. Conclusion : la demande est là. Nous étions en pourparlers avec 2Ingis pour développer une solution de choix d'outils d'opération sur base du dossier du client mais cela n'a finalement jamais abouti. Il semblait que ce n'était pas leur priorité et les discussions se sont donc petit à petit arrêtées. En revanche, un frein dans ce secteur est la responsabilité juridique en cas d'erreur et la nécessité d'obtenir des validations quant à la conformité des produits livrés. La confidentialité est également cruciale.



- **Le secteur de la consultance (audit, stratégie, affaires publiques)** : rencontres avec plusieurs entreprises (Yntis, RPP Group, Adastone, BrightWolves).  
Conclusion : il existe une demande pour disposer d'agents IA conversationnels capables de se baser sur les données de l'entreprise pour fournir une réponse tout en citant la source. De plus, elles sont à la recherche de quelques capacités supplémentaires (interaction avec l'agenda, la boîte mail, ou un autre logiciel externe utilisé). Certains grands groupes comme Deloitte ou EY disposent déjà de tels outils. Dans ce domaine, la concurrence est rude. Ceci s'explique par l'aspect grand public d'un robot conversationnel depuis l'arrivée de chatGPT et par la facilité d'implémentation de ce type d'outils.
- **Le secteur de la maintenance de bâtiments** : rencontres avec Go4Green, Aiset, Alteo Group et Synspect.  
Conclusion : il existe une forte demande pour le suivi intelligent et digital des données des bâtiments. Aiset et Synspect sont d'ailleurs de jeunes entreprises actives dans ce domaine. Nous avons signé un contrat avec Go4Green pour qui nous avons développé une application mobile et un logiciel PC. Nos deux outils leur permettent de faciliter la maintenance pour leurs contrôleurs ainsi que d'éviter à un employé de devoir consulter les photos de tous les compteurs énergétiques pour en extraire les index. Désormais cela se fait tout seul grâce à de l'IA. Nous venons de signer également un contrat avec Aiset et sommes en train de leur développer une solution similaire.
- **Le secteur des cuisines industrielles** : rencontre avec ERM. Cette entreprise souhaite implémenter du suivi de données dans ses cuisines industrielles. Cela concerne la récupération d'informations comme des consommations électriques d'appareils ainsi que le traitement de celle-ci pour pouvoir en tirer des conclusions. Nous discutons actuellement avec eux de la possibilité de leur développer une solution.

## 3.2. L'IA de niche et spécialisée

Sur base des différents enseignements tirés pour chaque secteur, nous sommes arrivés à la conclusion que nous devons (en tout cas dans un premier temps) viser l'implémentation d'IA spécifique dans des secteurs de niche comme la maintenance de bâtiments ou le suivi de données en cuisine industriel plutôt que sur des sujets ultra mainstream comme la consultance où la concurrence est déjà bien présente. De plus, en proposant une IA développée spécifiquement pour une tâche (et ne pas utiliser une IA généraliste), nous sommes capables de fournir des solutions moins énergivores et plus transparentes sur l'utilisation des données. Or ces deux aspects sont des freins importants à l'adoption de l'IA que nous sommes donc capables de mitiger.

## 4. La concurrence

### 4.1. Concurrence indirecte

Les concurrents indirects évidents sont les grandes entreprises internationales actives dans l'IA. Par concurrents indirects nous entendons des entreprises développant des produits d'IA généraliste alors que nous développons davantage des solutions très ciblées, sur mesure. Voici une liste de quelques-uns de ces concurrents indirects selon le type d'IA ou sa finalité.

- IA générative : OpenAI (Chat-GPT (USA)), DeepSeek (Chine), Mistral (France), Microsoft (Copilot (USA)), Google (Gemini (USA)) etc...
- Optical Character Recognition (OCR) : Microsoft (Azure Vision), Google (Cloud vision) etc...
- Traitement des flux de données : Palantir (USA) etc...
- Agent conversationnel.

Par agent conversationnel, on entend une IA générative (texte) capable de faire d'autres actions qu'uniquement répondre aux questions. Exemple : une IA générative liée à une boîte mail et capable de répondre aux questions en prenant en compte les derniers mails ou en envoyant elle-même.

Le dénominateur commun entre les compagnies ci-dessous est qu'elle ne développe aucun modèle d'IA elles mêmes. Elles mettent plutôt ensemble des briques existantes pour créer un agent plus performant. Toutes les réponses générées sont fournies par openAI (chatGPT) ou un autre modèle d'une entreprise concurrente.

- **Nexus.gpt** (<https://gpt.nexus/>) (actifs en Belgique) : agent conversationnel avec possibilité d'y créer ses propres agents sans code (= un prompt préenregistré). Ils disposent également d'une multitude d'agents qui lient le robot conversationnel à des logiciels tiers comme des outils de scrapping LinkedIn, mails, google maps et bien d'autres.
- **Dust.tt** (<https://dust.tt/>) (actifs en Belgique) : agent conversationnel très similaire à Nexus.gpt mais moins axé sur la liaison avec des logiciels tiers. Il s'agit plutôt de leurs propres agents. Ils proposent notamment un agent "@docExpert" (meilleure performance en lecture de documents), un agent "@coder" (expert en code) et bien d'autres encore.
- **AirGen** (<https://airgen.io/>) (entreprise belge) : agent conversationnel spécialisé pour aider l'équipe des ventes d'une entreprise. Le but est de pouvoir déléguer des tâches à l'agent comme la planification de l'envoi de mails de suivis, la complétion du CRM etc... L'agent est donc lié à plusieurs logiciels tiers comme Microsoft calendar, Outlook etc...

Cependant, même si ces concurrents sont indirects, nous devons être attentifs à leurs nouveaux produits et aux améliorations de ceux-ci car ils pourraient tout d'un coup englober les fonctionnalités plus niches que nous proposons.

## 4.2. Concurrence directe

Voyons maintenant la concurrence directe. Il s'agit donc d'entreprises proposant du développement de solutions IA sur mesure et ciblées sur un problème très spécifiques pour les entreprises. Ils en existent beaucoup, voici donc trois exemples actifs en Belgique.

- **OpenGraphy** (actifs en Belgique, basés à Schaerbeek) : englobent du développement web général, du marketing digital, du référencement et du développement IA. Leur principal atout réside dans l'interconnexion entre ces différents domaines d'expertise. Ils se concentrent donc davantage sur une utilisation de l'IA orientée vente et marketing.
- **NSI** (actifs en Belgique) : développement sur mesure pour de nombreux secteurs d'activité (industrie, gvt et secteur public, finances et assurances, santé, distribution et services).
- **Deuse** (actifs en Belgique, basés à Liège) : développement sur mesure pour tous les secteurs d'activité imaginables.

### Prix pratiqués par la concurrence directe :

En Belgique et en France, le salaire brut moyen d'un développeur **IA** employé dans une entreprise est d'environ 4 200 € par mois et 30 € par heure (talent.com, n.d.) (StepStone, n.d.). En indépendant (freelance), le tarif journalier moyen est d'environ 370 € soit environ 46 € par heure (à noter que ceci n'inclut pas les périodes de recherche de clients ou d'autres tâches) (Free-Work, n.d.).

## 5. Notre tarification

Nous proposons un système de tarification hybride en 2 parties avec éventuellement une troisième selon le type de projet. Il s'agit de frais de développement initiaux, d'un abonnement mensuel garantissant la maintenance du système et éventuellement d'un coût variable à l'utilisation si la solution développée a pour vocation d'être déployée à grande échelle ou nécessite des coûts externes dépendant de son utilisation. Ces formules de tarifications nous permettent de nous différencier de la concurrence.

### 5.1. Frais de développement initiaux

Ces frais sont un tarif horaire pour un certain nombre d'heures prestées. A la définition du projet, une fourchette d'heures nécessaire est donnée dans le devis. Ces heures sont facturées à un prix faible (~ 20 € /h HT) (largement inférieur au tarif des concurrents directs (voir section précédente)). Ce faible prix a pour but de pouvoir demander une somme plus élevée sur l'abonnement mensuel détaillé au point suivant.

### 5.2. Abonnement mensuel

L'abonnement mensuel garantit au client la maintenance du système en place. Il est bénéfique pour nous comme pour le client. Grâce à celui-ci, le client paie une somme moins élevée d'un coup à la fin des heures initialement prestées et peut étaler son paiement sur une plus longue durée. Pour notre entreprise, cela est bénéfique aussi car cela nous permet

d'assurer des revenus dans la durée et de finalement, de mois en mois, obtenir plus de revenus que si le projet avait été facturé en une fois.

### 5.3. Éventuelle tarification à l'utilisation

Pour certains projets où la solution développée pour un client a pour vocation d'être délivrée à un grand nombre de ses propres clients, nous proposons d'ajouter une tarification variable à l'utilisation en contrepartie de frais initiaux de développement réduits. Cette tarification se base sur le business model du client en prenant un pourcentage des revenus qu'il a généré en utilisant notre solution. Par exemple, dans notre contrat avec Aiset, nous avons défini que nous serons rémunérés x € par rapports de maintenance générés via notre application (en plus de premiers frais de développement et d'un abonnement pour la maintenance). Ceci permet au client de payer moins cher pour obtenir son produit et surtout de payer moins s'il s'avère que personne ne souhaite l'utiliser. C'est une approche qui comporte un risque pour nous mais qui peut également s'avérer gagnante si le client connaît une croissance importante en partie grâce à nous. Ce type de tarification est donc étudié au cas par cas avec beaucoup de prudence.

## 6. Conclusion

En conclusion, voici les décisions prises sur base de cette étude de marché sous forme d'un Business Model Canvas (BMC). Il y a également certains aspects qui ne découlent pas forcément de ce qui a été traité ci-dessus.

### **Segments clients :**

Les **PME belges actives dans les secteurs de niche** (cfr Pt 3.).

Justification : seulement 8,7% des PME en Belgique intègrent déjà l'IA (cfr Pt 2.1.). Plus abordables à notre stade que les grands groupes et les entreprises étrangères. Les secteurs de niche car ce sont ceux pour lesquels peu de solutions générales existent et où le sur-mesure s'applique le mieux. Les 2 secteurs dans lesquels nous sommes actifs sont la maintenance de bâtiments (suivi énergétique) et le suivi de données en cuisines industrielles.

### **Proposition de valeur :**

- **Accélération des processus** des entreprises grâce à l'IA.
- **IA éthique** : modèles spécifiques et plus légers qui permettent une utilisation plus faible de ressources ainsi qu'un meilleur contrôle des données (cfr Pt 2.6. et 3.2.).
- **Tarification flexible** (cfr Pt 5.).
- **Expertise interdisciplinaire en engineering**

### **Canaux :**

- Communication sur LinkedIn.
- Prospection téléphonique/email.
- Livraison des logiciels via stores de distribution interne.

### **Relation client :**

- Suivi des projets grâce à **états d'avancement hebdomadaires**.
- Prix à **payer progressivement** grâce au système de tarification (facilite l'acte d'achat) (cfr Pt 5.2.).
- **Maintenance via l'abonnement mensuel** (cfr Pt 5.2.).

### **Revenus :**

- **Frais de développement** (Pt 5.1.)
- **Abonnements mensuels** (Pt 5.2.)
- **Tarification à l'utilisation** (Pt 5.3.)
- Produits développés entre les missions de service.

### **Ressources clés :**

- Les 2 associés (assurant les fonctions commerciales et de développement à ce stade).
- Matériel informatique (ordinateurs, écrans additionnels etc...)
- Licenses d'utilisation (Microsoft Azure, Google Vision, Apple developer program, Expo).

### **Activités clés :**

- Développement de logiciels sur mesure.
- Développement d'IA sur mesure.

### **Partenaires clés :**

- Fournisseurs : Microsoft, Google (pour certaines choses il est plus intéressant d'utiliser leurs modèles d'IA) et Expo (pour les builds d'applications mobiles android et iOS).
- Conseillers : CEI Louvain-la-Neuve (incubateur).
- Prospection : B19 (business club).

### **Structure de coûts :**

- Coûts fixes : 2 salaires pour les deux associés.
- Frais de licence (Expo (1\$ build Android, 2\$ build iOS), Microsoft Azure, Google Vision, Apple developer program (99\$/an)).

## Références

- BusinessAM. (2024, 08 16). *Ces dix pays sont des leaders en matière d'IA*. Retrieved 02 08, 2025, from <https://fr.businessam.be/ces-dix-pays-sont-des-leaders-en-matiere-dia/>
- Free-Work. (n.d.). *TJM de la fonction Développeur-euse IA/Machine Learning*. Retrieved 02 04, 2025, from <https://www.free-work.com/fr/tech-it/developpeur-ia-machine-learning/rate-tjm-freelance>
- Grand View Research. (n.d.). *Artificial Intelligence Market Size & Trends*. Retrieved 02 10, 2025, from <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/artificial-intelligence-ai-market>
- ING Economic Focus. (2024, 04 26). *L'emploi de 3,3 millions de Belges est fortement exposé à l'Intelligence Artificielle*. Retrieved 02 05, 2025, from <https://newsroom.ing.be/ing-economic-focus--lemploi-de-33-millions-de-belges-est-fortement-expose-a-lintelligence-artificielle>
- Martin, A. (2024, 10 22). 40 % des entreprises encouragent l'utilisation de l'IA par leurs employés. *L'Echo*. <https://www.lecho.be/entreprises/tech-science/40-des-entreprises-encouragent-l-utilisation-de-l-ia-par-leurs-employes/10570128>
- Radio France. (2024, 02 22). Le coût environnemental de l'IA est colossal et... sous-évalué. *Radio France*. <https://www.radiofrance.fr/franceculture/podcasts/le-journal-de-l-eco/le-cout-environnemental-de-l-ia-est-colossal-et-sous-evalue-3781962>

SPF Economie. (n.d.). *Intelligence artificielle et autres technologies numériques avancées*.

Retrieved 01 31, 2025, from

<https://economie.fgov.be/fr/themes/entreprises/pme-et-independants-en/digitalisation-des-pme/intelligence-artificielle-et>

Statbel. (n.d.). *TIC et e-commerce dans les entreprises*. Retrieved 02 01, 2025, from

<https://statbel.fgov.be/fr/themes/entreprises/tic-et-e-commerce-dans-les-entreprises>

Statista. (2024, 04 08). *Part des entreprises utilisant l'IA par pays d'Europe 2023*. Retrieved 02 10, 2025, from

<https://fr.statista.com/statistiques/1459969/intelligence-artificielle-entreprises-par-pays/>

StepStone. (n.d.). *Salaires pour la fonction Développeur/euse BI à Belgique*. Retrieved 02 04, 2025, from <https://www.stepstone.be/salaire/Developpeur-euse-BI.html>

talent.com. (n.d.). Retrieved 02 04, 2025, from

<https://fr.talent.com/salary?job=d%C3%A9veloppeur+intelligence+artificielle>