



# Palantir

Maxence GAUTHIER  
Pierre-Arthur HEINRICH



CLUB D'INVESTISSEMENT  
TRANSACTION EDHEC



## **Sommaire**

- I. Présentation de la société
- II. Business Model
- III. Perspectives du secteur
- IV. Analyse financière
- V. Analyse chartiste
- VI. SWOT
- VII. Conclusion

# I. Présentation de la société

## Description de l'entreprise

Palantir est une entreprise de services et d'édition logicielle spécialisée dans le développement et la commercialisation d'outils de visualisation et **d'utilisation de Big Data**. A l'origine, l'entreprise avait comme client principal le gouvernement américain et ses différents services de renseignements, mais également les services de police comme le NYPD. Aujourd'hui, Palantir ne travaille plus exclusivement pour les services de renseignement américain, à l'instar de son contrat avec la DGSJ en France datant de 2016.

Le portefeuille client de l'entreprise s'est fortement **diversifié** depuis 2015, puisque Palantir opère maintenant dans de **multiples secteurs** comme la finance, l'assurance, la santé ...

L'opacité qui demeure autour de Palantir – du fait de la discrétion découlant de ses contrats avec des services gouvernementaux – explique les débats précédant son entrée en bourse fin septembre 2020, notamment au sujet de la valorisation de l'entreprise. Introduite en bourse à un prix de 10\$, l'action Palantir s'élève aujourd'hui<sup>1</sup> à plus de 26\$ pour une capitalisation de plus de 50 milliards de dollars.

Palantir propose **deux produits particuliers**, qui n'ont pas les mêmes rentabilités, ni le même poids. De ce fait, il est crucial de savoir les différencier et de constater où la société fixe ses priorités. Les deux produits proposés sont :

- **Palantir Gotham** (datant de 2008), utilisé par les différents services de renseignements, presque exclusivement américains.
- **Palantir Metropolis**, utilisé par les fonds de pension, les banques et les entreprises de services financiers, remplacé par **Palantir Foundry** (datant de 2016), qui permet d'élargir sa base clientèle vers d'autres entreprises, plus industrielles comme Airbus, Fiat etc.

## Informations clefs

- Palantir est cotée sur le NYSE sous le ticker PLTR.
- Son siège social est situé à Denver, Colorado.

## Historique, événements importants

Année	Événement
2003	Création de Palantir Technologies.
2004	Premiers financements de la société par la CIA et par l'entreprise d'un des fondateurs de Palantir Founders Fund.
2004-2009	Développement des logiciels et de la technologie pour les renseignements exclusivement, notamment contre les groupes criminels russes.
2010	Les logiciels de Palantir démontrent une réelle efficacité en aidant au démantèlement d'un réseau d'espionnage basé en Chine.
2010	Attribution par Joe Biden. Du succès de la lutte anti-fraude à Palantir, qu'il veut déployer dans les programmes Medicare et Medicaid.
2011	Palantir dépasse 250 millions \$ de chiffre d'affaires.
2013	Palantir fait partie des entreprises technologiques non cotées de la Silicon Valley les plus fortement valorisées et va dépasser le milliard de dollars en contrat. Le CEO de Palantir annonce que la société ne fera pas d'IPO. En 2013, la société lève plus de 600 millions \$ de fonds.
2014	Peter Thiel, cofondateur de Palantir, devient le plus gros actionnaire de la société. La majorité des fonds de Palantir provient d'investisseurs privés.

<sup>1</sup> Septembre 2021

<b>2014</b>	Elle devient en novembre la troisième startup la plus valorisée au monde, estimée à 15 milliards \$.
<b>2015</b>	Palantir est valorisée à 20 milliards \$.
<b>2016</b>	Début de contrats commerciaux pour Palantir, qui n'avait jusqu'à là que des clients gouvernementaux.
<b>2020</b>	Palantir lance son IPO le 30 septembre 2020, pour une valorisation estimée à 20,6 milliards \$.

## Gouvernance

Administrateurs et dirigeants :

Nom	Age	Depuis	Titre
<b>Peter Thiel</b>	53	2003	Président
<b>Alexander Karp</b>	52	2003	CEO et Directeur
<b>Stephen Cohen</b>	37	2005	Président, Secrétaire Général et Directeur
<b>Alexander D. Moore</b>	37	2020	Directeur Non-Exécutif
<b>Spencer Rascoff</b>	44	2020	Directeur Non-Exécutif
<b>Alexandra Schiff</b>	39	2020	Directeur Non-Exécutif
<b>Lauren Friedman Stat</b>	-	2021	Directeur
<b>David Glazer</b>	36	2013	CFO et Trésorier
<b>Shyam Sankar</b>	38	-	COO et Vice-Président Exécutif
<b>Matthew Long</b>	39	2009	Avocat Général
<b>Ryan Taylor</b>	38	2010	CLO et CBO
<b>Jeffrey Buckley</b>	36	2020	CAO

Alex Karp : CEO – 53 ans :

Alex Karp est diplômé de l'université de Stanford, de la même promotion que le cofondateur Peter Thiel. À l'image de la Palantir – dont il est CEO depuis sa création en 2003, il est de nature très discrète et affirme ne pas vouloir être connu. On le décrit comme quelqu'un de très discipliné au travail, et beaucoup de ses clients sont impressionnés par sa capacité à associer la technologie à la connaissance des affaires et du monde.

## Actionnariat

Pour ce qui est des actionnaires, notons que les employés détiennent énormément d'actions Palantir, encore plus depuis cette année où la rémunération à base d'action a explosé et avec son entrée en bourse. Cela permet à Palantir d'avoir une certaine stabilité de ses supports, comme on pourra le constater plus tard.



Répartition de l'actionnariat au 6 septembre 2021 (Source : Yahoo)

## II. Business Model

### **Répartition du chiffre d'affaires**

Depuis quelques années maintenant, Palantir est parvenue à diviser sa clientèle en clients dits « commerciaux » et clients dits « gouvernementaux ». En 2020, 44% des revenus provenaient de clients commerciaux et 56% de services gouvernementaux.

Au SI 2021, cet écart s'est creusé puisque les services gouvernementaux représentent 61% des revenus, l'augmentation du chiffre d'affaires provient par conséquent d'une forte hausse de contrats gouvernementaux.

Du point de vue géographique, 56% du chiffre d'affaires provient des Etats-Unis et 44% du reste du monde. En concaténant les deux informations précédentes, on réalise que le gouvernement américain compte pour presque un tiers du chiffre d'affaires de Palantir. L'évolution de ce chiffre est à surveiller dans les mois à venir pour estimer le niveau de dépendance de l'entreprise aux commandes du gouvernement américain.

### **Politique client de la société**

Pour plus de simplicité et de compréhension, l'entreprise **divise sa politique client en 3 phases : « Acquire », « Expand » et « Scale ».**

**La phase « Acquire »** consiste majoritairement à des discussions et des démonstrations des outils. Tous les clients générant moins de 100.000 \$ de CA sont catégorisés dans cette phase. Cette phase implique souvent de faibles pertes afin d'adapter une offre à des clients qui représentent de futures sources de profits. En 2020, les clients dans cette phase ont généré 300.000\$ de revenue pour Palantir.

**La phase « Expand »** correspond aux clients générant plus de 100.000 \$, avec une marge de contribution négative<sup>2</sup>. L'entreprise cherche à perfectionner ses logiciels et technologies en répondant aux différents défis des clients. En 2020, les clients dans cette phase ont généré 20.3 millions \$ avec une marge de contribution de -159%, soit une perte de 32.3 millions \$. Au SI 2021, ces mêmes clients (certains étant passés en phase « Scale ») ont généré \$48.9 millions \$ avec une marge de contribution de 52%, soit un profit de 25.4 millions \$.

**La phase « Scale »** est de loin la plus intéressante pour l'entreprise : les coûts pour Palantir diminuent, tandis que la plus-value offerte par sa technologie ne cesse d'augmenter puisqu'elle est en phase avec les besoins du client. La marge est donc beaucoup plus importante. Sont dans cette phase les clients qui génèrent plus de 100.000 dollars et qui ont une marge de contribution positive. En 2020, les clients dans cette phase ont généré 1072.1 millions \$ avec une marge de contribution de 63%, soit un profit de 675.4 millions \$.

En analysant l'évolution du montant des contrats, et en différenciant les clients gouvernementaux et commerciaux, on constate que Palantir tend à augmenter sa part de clientèle commerciale ces dernières années et que le poids des contrats gouvernementaux progressait donc moins vite que celui des contrats commerciaux.

Cette politique semble néanmoins s'être inversée pendant les 6 premiers mois de 2021 puisque les contrats gouvernementaux représentent plus de **60% du CA**, et la proportion des contrats gouvernementaux dans le chiffre d'affaires et le bénéfice est pour la première fois en hausse depuis des années<sup>3</sup>.

---

<sup>2</sup> La marge de contribution de Palantir étant définie comme le revenu moins le coût des revenus, les dépenses de vente et les dépenses marketing, en excluant la rémunération à base d'actions, divisé par le revenu.

<sup>3</sup> Effectivement, Palantir essaye depuis de nombreuses années d'équilibrer contrats gouvernementaux et commerciaux

## Spécificités de l'émetteur

Pour en revenir aux actionnaires, Palantir a déclaré ne pas compter verser de dividendes dans les années à venir. En effet, l'entreprise préfère garder les bénéfices futurs pour développer son cœur de métier plutôt que de prévoir un retour à l'actionnaire à court terme. Les futures décisions seront prises sous la discrétion de son conseil d'administration. Notons d'ailleurs que les prises de décisions de la société, contrairement à une majorité d'autres sociétés sont beaucoup moins influencées par les investisseurs extérieurs à l'entreprise, puisque les « **Fondateurs** » détiennent **50% des droits de vote**.

Palantir compte 149 clients à ce jour – contre 139 fin 2020, dont elle s'occupe au cas par cas. Son objectif premier est de les conserver jusqu'à ce qu'ils atteignent la phase « Scale », afin qu'ils commencent à générer des profits. À cet égard, le **revenu moyen par client** est passé de 6.6 millions de dollars sur un an glissant (1<sup>er</sup> juillet 2019 – 30 juin 2020) à 7.9 millions (1<sup>er</sup> juillet 2020 – 30 juin 2021) soit 19% d'augmentation. Notons que pour les 20 plus **gros clients** de Palantir, la moyenne est passée de 28.6 millions à 39 millions \$ par client sur un an glissant, soit une **augmentation de 36%**. Il est également bon de savoir que **61% du CA de la société viennent de ses 20 plus gros clients**.

Palantir se distingue des autres sociétés du même type par **trois fonctionnalités** qu'elle propose :

- **Un système d'exploitation** central pour les données unique : qui permet aux données normalement séparées, d'être mises en commun afin de créer un système interconnecté qui rend les données plus accessibles et compréhensibles.
- Le fait que les **logiciels** ne remplacent pas ceux déjà existant mais **viennent se greffer** à eux et les perfectionner : cela évite de reconstruire toute l'infrastructure de donnée pour l'entreprise et lui offre donc une maîtrise de l'outil plus aisée. Les plates-formes sont aujourd'hui entièrement modulaires, ce qui signifie qu'un client peut prendre l'offre qu'il désire et s'appuyer sur ce qu'il a, ce qui permet aux clients de bénéficier d'une capacité unique et d'une livraison rapide.
- L'approche de la **sécurité de Palantir**, facilitée par la proximité avec les renseignements américains depuis sa création. La sécurité est toujours la **priorité de Palantir**. L'entreprise a en effet conçu son logiciel pour qu'il tienne compte de la complexité des autorisations de sécurité, des limites institutionnelles et des différents niveaux de sensibilité des données. Ses logiciels permettent une sécurité maximale tout en gardant une bonne collaboration. Palantir à cet égard a la réputation de permettre une collaboration sécurisée dans les environnements de données les plus rigoureux au monde.

## L'entreprise suit plusieurs axes stratégiques :

- **Expansion commerciale** : Les clients de Palantir comptent parmi les plus grosses entreprises du monde. Palantir souhaite continuer d'augmenter son nombre de clients commerciaux tant aux Etats-Unis qu'à l'étranger, particulièrement en Europe et en Asie.
- **Accroître la portée auprès des clients existant** : Pour les clients commerciaux, l'entreprise cherche à réduire ses coûts et conquérir de nouveaux marchés (Mettre à disposition sa technologie dans des segments où l'entreprise ne faisait pas appel à Palantir). Pour les clients gouvernementaux, l'objectif est d'explorer de nouvelles possibilités dans la sécurité *pour* les citoyens.
- **Devenir le système d'exploitation par défaut dans l'ensemble du gouvernement américain** : les logiciels de Palantir sont adaptés et répondent à la demande croissante du gouvernement américain, d'autant plus que Palantir est la société numéro 1 en termes de rapidité de déploiement de ces logiciels. Elle peut donc répondre vite et bien à la demande du gouvernement américain, qui est pour l'entreprise un axe stratégique majeur.
- Une expansion significative de son travail gouvernemental avec les alliés des États-Unis qui a déjà montré son efficacité lors d'attaques terroristes en Europe.
- De **nouvelles méthodes d'acquisition** de clients et de partenariats : Dans la continuité de sa recherche

dans les marchés étrangers, Palantir vise des joint-ventures ou des alliances avec des entreprises stratégiques comme au Japon où la société a récemment signé un contrat avec une des plus grosses compagnies d'assurance du pays. De ce partenariat Palantir espère conquérir d'autres clients japonais, en particulier le gouvernement.

- Avoir des systèmes d'exploitation central de secteurs entiers, comme actuellement dans l'aviation où Palantir Foundry relie les données de vol, d'ingénierie et d'exploitation de l'industrie grâce au partenariat avec Airbus et Skywise. Palantir veut en priorité reproduire ce schéma dans l'industrie médicale ou financière.

### III. Perspectives du secteur

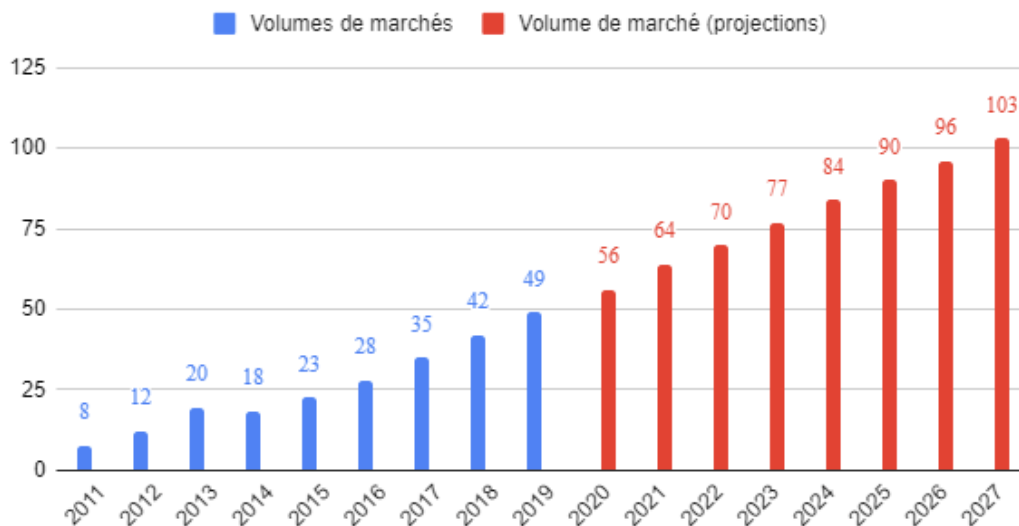
#### Qu'est-ce que le Big Data ?

Le **Big Data** est un terme qui désigne le type d'ensembles de données trop volumineux ou trop complexes pour les applications de traitement de données traditionnelles. Il est défini comme ayant une ou certaines des caractéristiques suivantes : volume élevé, vitesse élevée ou grande variété.

#### Un secteur en forte expansion

Le trafic de données mobiles en croissance rapide, le développement rapide de technologies telles que l'intelligence artificielle (IA) et l'Internet des objets (IoT) ou encore l'essor du cloud computing contribuent tous à l'augmentation du volume, de la vitesse d'échange et/ou de la complexité des ensembles de données. L'essor et surtout l'exploitation du Big Data, via les *data sciences*, sont dans l'air du temps. En France par exemple, les études sont d'ailleurs formelles : 43 % des entreprises sont au cœur d'une puissante restructuration pour ne pas passer à côté des opportunités du Big Data.

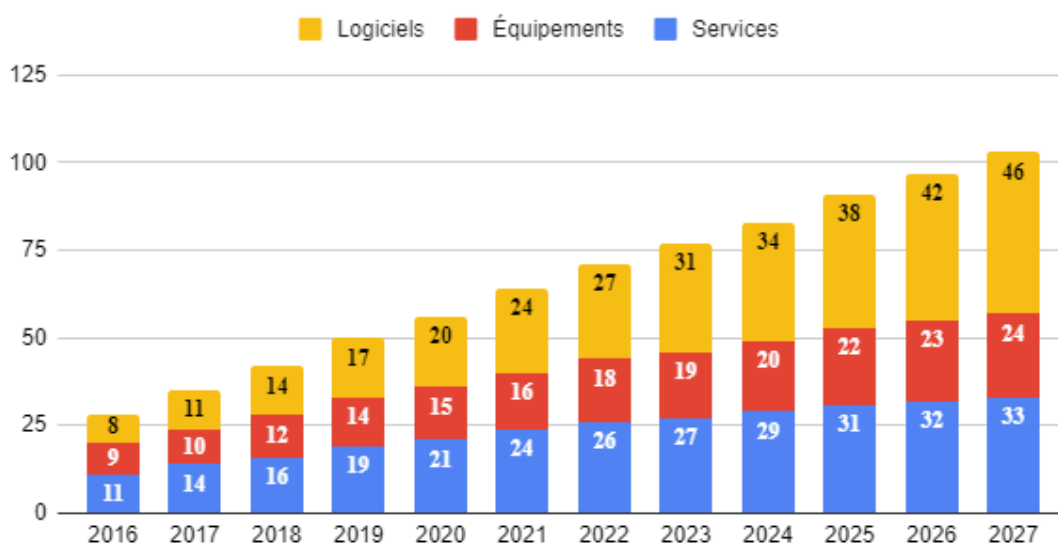
On note ainsi que le chiffre d'affaires mondial attribué au Big Data va encore doubler d'ici moins de 10 ans.



Chiffre d'affaires du Big Data de 2011 à 2027, en Mds \$ (Source : Investiforum)

Intéressons-nous désormais aux revenus mondiaux par segment, Palantir s'inscrit dans celui des logiciels (en jaune). On note qu'en 2016, le secteur des logiciels était le moins gros générateur de revenus dans le secteur du Big Data. Cependant, il est aujourd'hui devenu prédominant, et cette prédominance devrait encore croître dans le futur. C'est en effet la partie logicielle du Big Data qui porte la croissance de ce dernier. Palantir s'inscrit

donc dans le segment optimal pour avoir une forte croissance dans les années à venir.



Revenus mondiaux du Big Data par segment de 2016 à 2027, en Mds \$ (Source : Investiforum)

## IV. Analyse financière

Du fait des résultats nets négatifs connus par la majorité des acteurs du secteur du Big Data en 2020 et au SI 2021, nous nous restreindrons à l'analyse des comptes de Palantir dans cette partie.<sup>4</sup>

Palantir réalise un chiffre d'affaires de 717 millions \$ sur le SI 2021 contre 481 millions sur le SI 2020, soit une **augmentation de 49%**, qui correspond à la **croissance annuelle moyenne** de Palantir qui se situait à 47% entre 2019 et 2020.

Pour autant, l'entreprise ne dégage pas encore de profit, le résultat opérationnel de l'entreprise étant de **-260 millions \$** sur le SI 2021 contre **-169 millions \$** sur le SI 2020.

L'analyse de ces chiffres est importante : D'une part, cela montre que l'entreprise dépense plus, et donc que la croissance de son CA, certes élevée, se doit de conserver un rythme aussi fort afin de justifier les pertes par l'augmentation des parts de marchés et du potentiel de l'entreprise.

D'autre part, le résultat opérationnel est en partie lié aux options sur actions qu'offre la société, puisque le résultat opérationnel de Palantir en excluant ces options sur actions est au 1<sup>er</sup> semestre 2021 de +166 millions \$, ce qui montre que l'entreprise commence à dégager des bénéfices sur son cœur de métier.

<sup>4</sup> En effet, un résultat net négatif corrompt l'utilisation de bon nombre d'indicateurs financiers, utilisés pour comparer l'entreprise aux autres acteurs de son secteur.



	Three Months Ended June 30,		Six Months Ended June 30,	
	2021	2020	2021	2020
Revenue	\$ 375,642	\$ 251,889	\$ 716,876	\$ 481,216
Cost of revenue	90,926	68,410	165,037	132,704
Gross profit	284,716	183,479	551,839	348,512
Operating expenses:				
Sales and marketing	162,379	102,518	298,476	201,171
Research and development	110,524	86,815	208,995	152,615
General and administrative	157,961	93,291	304,530	164,056
Total operating expenses	430,864	282,624	812,001	517,842
Loss from operations	(146,148)	(99,145)	(260,162)	(169,330)
Interest income	372	551	748	3,818
Interest expense	(590)	(5,646)	(2,430)	(10,240)
Change in fair value of warrants	—	(3,683)	—	10,012
Other income (expense), net	2,125	(1,589)	(2,769)	4,511
Loss before provision (benefit) for income taxes	(144,241)	(109,512)	(264,613)	(161,229)
Provision (benefit) for income taxes	(5,661)	943	(2,559)	3,500
Net loss	\$ (138,580)	\$ (110,455)	\$ (262,054)	\$ (164,729)
Net loss per share attributable to common stockholders, basic	\$ (0.07)	\$ (0.17)	\$ (0.14)	\$ (0.27)
Net loss per share attributable to common stockholders, diluted	\$ (0.07)	\$ (0.17)	\$ (0.14)	\$ (0.28)
Weighted-average shares of common stock outstanding used in computing net loss per share attributable to common stockholders, basic	1,894,606	640,450	1,858,085	616,150
Weighted-average shares of common stock outstanding used in computing net loss per share attributable to common stockholders, diluted	1,894,606	640,669	1,858,085	618,635

Nous l'avons déjà évoqué, Palantir voit cette année son résultat opérationnel et son résultat net plonger. Cela reste essentiellement dû aux charges de rémunération à base d'actions, notamment à la suite de son entrée en bourse. Le bilan est bien moins catastrophique qu'il ne laisse paraître.

Étudions le tableau suivant :

	Three Months Ended June 30,		Six Months Ended June 30,	
	2021	2020	2021	2020
Cost of revenue	\$ 24,029	\$ 17,832	\$ 40,006	\$ 25,900
Sales and marketing	72,008	39,932	129,294	58,395
Research and development	50,630	37,897	88,504	52,929
General and administrative	86,075	32,187	168,669	44,731
Total stock-based compensation expense	\$ 232,742	\$ 127,848	\$ 426,473	\$ 181,955

Comme on peut le constater, les charges de rémunérations à base d'actions ont continué d'augmenter sur les 6 premiers mois de 2021, après déjà une forte hausse en 2020. On constate que ces charges sont mêmes supérieures au résultat net de Palantir. Pour avoir une réelle idée du résultat opérationnel en dehors de ces charges, on peut reconstituer le tableau suivant :

In thousands of dollars (excluding stock-based compensation)	6M 2021	6M 2020
Gross margin	551,839	348,512
Income from operation	166,311	12,625
Net revenue	164,419	17,226

En excluant les charges de rémunérations à base d'action, Palantir réalisait pour la première fois de son histoire un bénéfice net positif en 2020, fait encourageant. Au 1<sup>er</sup> semestre 2021, on constate que cette tendance s'est accentuée, avec un bénéfice net, retraité des mêmes charges, très positif à 164 millions \$. Reste désormais à maintenir une croissance du chiffre aussi forte, afin de justifier auprès des investisseurs le maintien du résultat opérationnel effectif dans le rouge.

Étudions les dépenses opérationnelles séparément et tâchons de les comprendre (SI 2021 vs SI 2020) :

*Operating Expenses*

	Six Months Ended June 30,		Change	
	2021	2020	Amount	%
Sales and marketing	\$ 298,476	\$ 201,171	\$ 97,305	48%
Research and development	208,995	152,615	56,380	37%
General and administrative	304,530	164,056	140,474	86%
Total operating expenses	\$ 812,001	\$ 517,842	\$ 294,159	57%

**-Sales & Marketing** : Augmentation de 97,3 millions de dollars, dû à une augmentation des frais de personnel de 98,4 millions, qui comprennent 70,9 millions de dollars de charge de rémunération à base d'actions.

**-Recherche & Développement** : Les dépenses de recherche et développement ont augmenté de 56,4 millions de dollars principalement à cause de l'augmentation des frais de personnel (de 58,4 millions de dollars), qui comprend des augmentations de 35,6 millions de dollars des charges de rémunération à base d'actions.

**-Général & Administratif** : Les frais généraux et administratifs ont augmenté de 140,5 millions de dollars, principalement à cause de l'augmentation des frais de personnel (de 142,3 millions de dollars), qui comprend des augmentations de 123,9 millions de dollars de la charge de rémunération à base d'actions.

C'est donc **l'augmentation des frais de personnel** qui influe à la baisse sur le résultat opérationnel. La majorité de ce résultat comprend cependant des **charges de rémunération à base d'actions**. Ainsi le résultat opérationnel négatif est tout à fait justifié et est toujours dû au même phénomène : il est impératif de bien le cerner pour se comprendre que cela n'entache pas les perspectives de l'entreprise à long-terme.

## V. Analyse technique



Si la date assez récente d'IPO de l'action Palantir (PLTR) nous empêche d'avoir un historique de prix important, l'analyse technique comporte malgré tout ici un certain intérêt pour étudier la valeur.

En effet, plusieurs faits graphiques sont à noter. Tout d'abord remarquons qu'à la différence de la majorité des IPO majeures des dernières années, le cours d'introduction en bourse de l'action Palantir coïncide en fait avec ses plus bas historiques, preuve que l'action est recherchée, et ce depuis son introduction.

De plus, nous pouvons remarquer qu'après une belle phase de tendance haussière -voire verticale à la fin du mois de janvier 2021 sous l'impulsion de l'engouement du public américain pour les « memestocks » à cette période-, la valeur a consolidé plusieurs mois. On peut alors tracer d'importantes lignes de support et de résistance caractéristique d'un range. Car si le support des 21.14\$ a été franchi une fois à la baisse, le range a rapidement été réintégré, et le support re-testé par la suite.

De même, la résistance à 31.22\$ a joué son rôle plusieurs fois, avant de céder lors des dernières séances. Cette cassure représentait une potentielle entrée sur la valeur. Néanmoins, un autre pattern est à noter. En effet, la séance du 12 août -surlignée sur le graphique-, nous a offert la configuration suivante : Une ouverture en gap haussier assortie d'un volume d'échanges très important. Par la suite ce gap n'a jamais été comblé. Ce schéma est très apprécié, et offre de belles probabilités de continuation haussière, et donc de prise de position.

Désormais, une résistance potentielle à venir est marquée à 31.22\$ (ancien plus haut et gap à combler). Par la suite, comme expliqué, les Target Price sont difficiles à identifier sur Palantir tant la valorisation de la firme est ardue. Néanmoins, une des possibilités est d'effectuer un retracement de Fibonacci des plus hauts du 27 janvier au plus bas du 11 mai. Nous obtenons alors une extension 1.618 autour de 90\$, qui pourrait être un second objectif de long terme.

## VI. SWOT

<i>Forces</i>	<i>Faiblesses</i>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Logiciels et algorithmes de pointe et avancés ;</li><li>- Possession d'informations confidentielles obtenues auprès de la CIA, de la NSA, du FBI, de l'armée de l'air, de West Point, etc. ;</li><li>- Bonnes et solides relations avec les gouvernements locaux et étrangers ;</li><li>- Les technologies restent secrètes et ne sont pas faciles à voler par les pirates informatiques et les concurrents ;</li><li>- Absence de concurrents directs spécialisés dans les technologies antiterroristes.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Manque de clientèle commerciale, de réseau et d'expérience ;</li><li>- Dépendance à l'égard des contrats gouvernementaux (que l'entreprise s'efforce de diminuer) ;</li><li>- Restrictions sur les relations commerciales avec certains gouvernements en raison de la relation étroite avec les États-Unis et de la possession d'informations sensibles.</li></ul>
<i>Opportunités</i>	<i>Menaces</i>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Tournant Big Data obligatoire pour beaucoup d'entreprises et donc demande croissante de logiciels sécurisés de leur part ;</li><li>- Besoin émergent dans le monde entier d'approches antiterroristes ;</li><li>- Clients gouvernementaux hors États-Unis.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Les gouvernements peuvent développer des logiciels eux-mêmes et être indépendant ;</li><li>- Vision négative de l'entreprise en raison d'une éventuelle surveillance du public.</li></ul>

## VII. Conclusion

À court terme, notre analyse technique conseille d'**acheter** du fait de la forte tendance haussière et du franchissement de l'ancienne résistance à 27.48\$. La résistance à 31.22\$ présenterait alors un bon point de sortie.

À plus long terme, notre analyse conseille également d'**acheter**. En effet, le business model de l'entreprise étant fondé sur la création d'une offre ad hoc pour chacun de ses clients, la rentabilité de cette dernière ne cessera de s'améliorer avec le passage de davantage de ses clients en phase « Scale ». Ceci ajouté à la généralisation de l'utilisation du Big Data, les prévisions sont bonnes pour Palantir : d'où un objectif à long terme de 90\$ pour son action.