

Version en ligne : aipm-standard.com/aipm/cas/palantir-aip-t1-2026 · édition du 30/09/2026. Le statut de preuve peut évoluer : la page en ligne fait foi.

Cas approfondi

Palantir : une croissance record que ses propres dépôts n'attribuent pas à AIP

Au premier trimestre 2026, Palantir déclare 1,633 milliard de dollars de revenus, en hausse de 85 %, et une activité américaine plus que doublée. Les chiffres sont déposés auprès de la SEC. Mais le communiqué ne cite sa plateforme d'IA, AIP, que dans l'avertissement juridique, et le rapport trimestriel attribue la croissance à « l'adoption accrue de nos produits et services » par les clients existants.

Toute la banque de cas (aipm-standard.com/aipm/cas) · La règle de preuve (aipm-standard.com/aipm/methode-de-preuve)

Statut de preuve : Confirmé opérationnel. Ce statut n'est pas une opinion sur l'entreprise ou sur la technologie : il décrit ce que les sources consultées permettent d'affirmer, et rien de plus. La règle qui l'attribue est publiée sur la page Méthode de preuve (aipm-standard.com/aipm/methode-de-preuve). Il porte sur le constat central de la fiche ; les chiffres cités à l'intérieur conservent le statut de leur propre source, et ceux qui proviennent du seul éditeur restent « annoncés », y compris dans une fiche confirmée.

Le contexte

Qui, quand, quel système

Palantir Technologies édite quatre plateformes logicielles, selon son rapport trimestriel : Gotham, Foundry, Apollo et **AIP** (*Artificial Intelligence Platform*). AIP, déployée depuis 2023, est décrite comme sa plateforme d'IA générative : connexion à des grands modèles de langage tiers, outils pour construire des agents et des automatisations, cadre d'évaluation pour gouverner les flux d'IA.

Le communiqué de résultats du premier trimestre 2026, daté du 4 mai 2026 et déposé auprès de la SEC, affiche 1,633 milliard de dollars de revenus, en hausse de 85 % sur un an ; 1,282 milliard aux États-Unis, en hausse de 104 % ; 595 millions de revenus commerciaux américains, en hausse de 133 % ; 687 millions de revenus publics américains, en hausse de 84 %.

La décision, et qui l'a prise

La Directive de fait

La décision mise en avant par la direction est commerciale : relever la prévision annuelle à 71 % de croissance, soit dix points de plus que la prévision précédente, sur la foi d'un «

marché américain en accélération ». Le titre du communiqué parle d'un consensus « écrasé ».

Côté clients, le trimestre compte 206 contrats d'au moins un million de dollars, 72 d'au moins cinq millions et 47 d'au moins dix millions, pour une valeur contractuelle totale signée de 2,41 milliards, en hausse de 61 %.

Ce que le système a réellement fait

Le rapport trimestriel 10-Q, déposé le 5 mai 2026, décompose la hausse de 749 millions de dollars. Sur la hausse des revenus publics, 367 millions viennent de clients déjà présents au 31 décembre 2025 ; sur celle des revenus commerciaux, 352 millions. Il conclut : « de manière générale, les hausses de revenus de nos clients existants sont liées à l'adoption accrue de nos produits et services au sein de leurs organisations ».

Aucune de ces phrases ne nomme AIP. Dans le communiqué, AIP n'apparaît qu'une fois, dans la liste des sujets couverts par les déclarations prospectives. Le même document rappelle que la majorité des contrats sont résiliables, y compris « pour convenance ».

Le trimestre suivant prolonge la tendance : au deuxième trimestre 2026, le communiqué du 3 août 2026 déclare 1,935 milliard de revenus, en hausse de 93 %, et 764 millions de revenus commerciaux américains, en hausse de 149 %.

L'état de la preuve

Ce que les sources établissent, et ce qu'elles n'établissent pas

Ce que la source établit

- Des revenus de 1,633 milliard de dollars au premier trimestre 2026, en hausse de 85 %
- Des revenus américains de 1,282 milliard, en hausse de 104 %, dont 595 millions en commercial (+133 %) et 687 millions en public (+84 %)
- La hausse provient très majoritairement de clients déjà présents au 31 décembre 2025
- Le 10-Q attribue la croissance chez les clients existants à l'adoption accrue des produits et services, sans nommer de plateforme
- AIP est une des quatre plateformes de l'entreprise, déployée depuis 2023
- La croissance se poursuit au deuxième trimestre 2026 : 1,935 milliard, +93 %

Ce que la source n'établit pas

- La part des revenus imputable à AIP, qui n'est pas publiée
- Les « attentes » ou le « consensus » dépassés : aucun chiffre de consensus ne figure dans la source
- Ce que font concrètement les agents construits sur AIP chez les clients, et avec quel contrôle humain
- Si les contrats signés, majoritairement résiliables, iront à leur terme

Sources consultées : Palantir Technologies — Palantir Reports Q1 2026 U.S. Revenue Growth of 104% Y/Y (annexe 99.1 déposée auprès de la SEC) (source primaire 2026-05-04) · Palantir Technologies — rapport trimestriel 10-Q, trimestre clos le 31 mars 2026 (source primaire 2026-05-05) · Palantir Technologies — Palantir Reports Q2 2026 U.S. Comm Revenue Growth of 149% Y/Y (annexe 99.1 déposée auprès de la SEC) (source primaire 2026-08-03)

Ce que ce cas dit du référentiel

Le cas complète celui de ServiceNow et en renforce la leçon : un fait financier confirmé ne confirme pas un effet produit. Au regard du principe 7, « **L'itération par la preuve mesurée, jamais par la promesse** », citer Palantir comme preuve de la valeur de l'IA agentique revient à calibrer sur une attribution que l'entreprise elle-même ne fait pas dans son document réglementaire. C'est le risque 7.9.8, **confusion « annoncé » et « opérationnel »**, appliqué non plus au chiffre mais à sa cause.

Il éclaire aussi le principe 10, « **Les métriques sont rapportées à une base de volume, jamais brutes** » : le 10-Q fait ici mieux que le communiqué, en rapportant la hausse à la base des clients existants.

Sur le fond, la description d'AIP — agents, automatisations, cadre d'évaluation pour gouverner les flux d'IA — recoupe les domaines **4.2 — La flotte d'agents & le Directeur-Vérificateur** et **4.6 — Gouvernance embarquée & risques IA**. Mais la source décrit une capacité offerte, pas une gouvernance constatée chez un client.

La consigne

Ce qu'un lecteur fait différemment après avoir lu cette fiche

Un. Avant de citer un éditeur d'IA comme preuve de marché, cherchez dans son 10-Q la phrase d'attribution de la croissance. Si elle ne nomme pas le produit d'IA, votre dossier ne le fait pas non plus.

Deux. Remplacez « dépasse les attentes » par le chiffre publié et sa variation. Une attente non chiffrée n'est pas une donnée.

Trois. Pour évaluer AIP ou une plateforme équivalente, demandez des cas clients avec un résultat mesuré et une base de volume, pas la croissance de l'éditeur.

Ce qui invaliderait cette lecture. La publication par Palantir, dans un 10-Q ou un 10-K, d'un revenu attribué à AIP ou d'une phrase d'attribution de la croissance à AIP. Ou, dans l'autre sens, la résiliation de contrats importants qui ferait apparaître que la croissance tenait à quelques clients publics. Le 10-Q du deuxième trimestre 2026 n'a pas été lu pour cette fiche et devra l'être.

Cette fiche suit le gabarit des cas approfondis d'AIPM : huit questions, toujours les mêmes.

Voir les autres fiches (aipm-standard.com/aipm/cas-approfondis).

© 2026 DYONYSOS — Tous droits réservés · Bexo® est une marque déposée de DYONYSOS · aipm-standard.com. Reproduction interdite sans autorisation, hors courtes citations avec mention de la source (aipm-standard.com).