

Modèle de communiqué de presse : fusion et acquisition

Modèle gratuit PressPilot, presspilot.io

MODÈLE À REMPLIR

POUR DIFFUSION IMMÉDIATE

[Titre : nom de l'acquéreur + nom de la cible + la capacité stratégique ajoutée, moins de 100 caractères. Commencez par l'acquéreur, pas par la cible.]

[VILLE, Pays, jour mois année] - [Paragraphe d'accroche : nom de l'acquéreur, nom de la cible, date de clôture (passée ou prévue) et raison stratégique de l'acquisition, en environ 60 mots. Précisez si le prix est communiqué ou non.]

[Paragraphe sur la cible : ce que fait l'entreprise cible, son année de fondation, son nombre de clients et de collaborateurs, et ce qu'elle apporte à l'acquéreur.]

[Paragraphe sur l'intégration : ce qui arrive à l'équipe, au produit et à la marque de la cible. Dites clairement si l'équipe rejoint l'acquéreur, si le produit sera intégré, conservé séparément ou arrêté.]

« [Citation : 30 à 40 mots du PDG de l'acquéreur sur la logique stratégique et l'opportunité de marché.] », déclare [Nom, Poste, Acquéreur].

« [Citation : 30 à 40 mots du PDG de la cible affirmant le rapprochement et le partenariat.] », déclare [Nom, Poste, Cible].

À propos de [Acquéreur]

[Boilerplate acquéreur : ce qu'il fait, siège, année de fondation, nombre de clients et de collaborateurs.]

À propos de [Cible]

[Boilerplate cible : ce qu'elle fait, siège, année de fondation, technologie cœur.]

Contact presse (Acquéreur)

[Nom, Poste]

[Acquéreur]

[email]

[téléphone]

Contact presse (Cible)

[Nom, Poste]

[Cible]

[email]

[téléphone]

POUR DIFFUSION IMMÉDIATE

Argonne Achats acquiert Verrou Data pour ajouter l'intelligence contractuelle à sa plateforme d'achats

LILLE, France, 12 mars 2026 - Argonne Achats, plateforme de gestion des achats pour les équipes financières des ETI, a annoncé aujourd'hui l'acquisition de Verrou Data, une entreprise de 12 personnes spécialisée dans l'analyse de contrats, basée à Nantes. L'acquisition, clôturée le 10 mars 2026, permettra d'intégrer la technologie de relecture de contrats de Verrou Data à la suite Argonne d'ici le troisième trimestre 2026. Les conditions financières n'ont pas été divulguées.

Verrou Data a été fondée en 2022 et compte 55 clients en France et en Belgique. L'entreprise a développé un modèle d'intelligence artificielle capable de détecter les clauses à risque dans les contrats fournisseurs en quelques secondes, une capacité qui vient compléter les flux de validation existants d'Argonne Achats.

Les 12 collaborateurs de Verrou Data rejoindront Argonne Achats. Le produit Verrou Data sera intégré à la plateforme Argonne puis retiré en tant qu'outil autonome une fois l'intégration terminée. Les clients actuels de Verrou Data seront migrés vers des comptes Argonne sans frais supplémentaires.

« Les équipes achats croulent sous la relecture de contrats, et la technologie de Verrou Data est exactement ce qu'il nous fallait pour résoudre ce problème », déclare Camille Roussel, PDG d'Argonne Achats. « Nous allons intégrer cette technologie rapidement pour nos 700 clients. »

« Rejoindre Argonne Achats nous permet de mettre notre technologie devant beaucoup plus d'équipes achats que nous ne pourrions le faire seuls », déclare Hugo Ferrand, PDG et cofondateur de Verrou Data. « La mission reste la même, nous allons simplement la construire à plus grande échelle. »

À propos d'Argonne Achats

Argonne Achats est une plateforme de gestion des achats dont le siège est à Lille, France. Fondée en 2019, l'entreprise sert 700 clients et emploie 160 personnes en France, en Belgique et en Espagne.

À propos de Verrou Data

Verrou Data est une entreprise d'intelligence contractuelle basée à Nantes, France. Elle a été fondée en 2022 et a développé un modèle d'intelligence artificielle dédié à la relecture automatisée de contrats.

Contact presse (Argonne Achats)

Élise Nakamura, Responsable Communication
Argonne Achats

presse@argonneachats.fr
+33 3 20 55 01 14

Contact presse (Verrou Data)

Hugo Ferrand, Cofondateur
Verrou Data
hugo@verroudata.fr
+33 2 40 55 01 88

Comment utiliser ce modèle

- 1. Nommez la raison stratégique.** « Ajouter l'intelligence contractuelle à notre workflow achats » dit quelque chose à un journaliste. « Renforcer notre plateforme » ne dit rien.
- 2. Dites ce qui arrive à l'équipe cible.** Le silence crée l'incertitude. « Les 12 collaborateurs rejoignent Argonne Achats » règle la question en une phrase.
- 3. Dites ce qui arrive au produit cible.** Sera-t-il intégré, conservé séparément ou arrêté ? Les clients ont besoin de le savoir.
- 4. Donnez une voix différente à chaque PDG.** Le PDG de l'acquéreur parle stratégie et marché. Le PDG de la cible affirme le rapprochement et le partenariat.
- 5. Tenez sur une page.** 350 à 400 mots, avec un contact presse par entreprise : les journalistes voudront joindre les deux parties.

Besoin d'un premier jet rapide ? Générez-en un en quelques minutes avec le générateur gratuit de PressPilot, sur presspilot.io/fr/outils/generateur-communique-de-presse.