



Private Equity L'Actu' Hebdo

La communauté pour découvrir
le Private Equity de l'intérieur

Quilvest Capital Partners réalise un retour de 48,8x sur Tiendas 3B après 22 ans



En 2004, **Quilvest Capital Partners** investissait dans **Tiendas 3B**, alors une jeune enseigne mexicaine reposant sur un modèle de hard-discount inspiré des acteurs européens. **22 ans** plus tard, **Quilvest** réalise sa sortie complète, après avoir accompagné le développement de l'entreprise jusqu'à son introduction au **NYSE** en **2024**. Une opération qui illustre une stratégie d'investissement fondée sur l'accompagnement de **long terme** et l'**identification précoce** d'entrepreneurs et de modèles encore peu éprouvés.

Données Clés

Retour aux investisseurs	1,1 Md\$ de valeur distribuée
Multiple réalisé	48,8x
IPO	NYSE en février 2024, sous le ticker TBBB
Capitalisation boursière	~6 Mds\$ aujourd'hui
Réseau	~3 500 magasins, 20 centres de distribution dans 15 États

Pourquoi c'est structurant ?

-  **Un investissement construit sur le très long terme** : Quilvest est resté au capital pendant 22 ans, de la phase de lancement jusqu'à la maturité du groupe. Cette durée a permis d'accompagner plusieurs étapes de développement plutôt que de dépendre d'une seule fenêtre de sortie.
-  **Un modèle européen adapté à un nouveau marché** : Tiendas 3B s'inspire du hard-discount européen avec une offre resserrée, des magasins de proximité et une organisation logistique intégrée. L'enseigne a ensuite adapté ce modèle au marché mexicain et l'a déployé à grande échelle.
-  **Une création de valeur portée par le changement d'échelle** : parti d'un seul magasin en 2004, Tiendas 3B compte désormais environ 3 500 points de vente et une infrastructure logistique couvrant 15 États mexicains. Après son introduction au NYSE en 2024, réalisée à une valorisation d'environ 2 Mds\$, le groupe poursuit sa croissance jusqu'à la sortie complète de Quilvest en 2026.

Acteurs

Société cédée :



Vendeur :



Argos Fund lève 736 M€ pour son neuvième fonds Mid-Market



Argos Fund franchit une nouvelle étape dans le développement de sa plateforme avec la clôture de son **neuvième fonds** mid-market dédié à des prises de participations majoritaires. Dans un marché du fundraising particulièrement sélectif, cette nouvelle levée, **64 %** supérieure à celle du fonds précédent et **23 %** au-dessus de son objectif, confirme la dynamique de la stratégie historique du groupe. **Fund IX** s'inscrit ainsi dans la continuité du développement d'**Argos** et de son implantation à travers l'Europe.

Données Clés

Taille du fonds	736 M€ (objectif initial de 600 M€)
Cible d'investissement	50 à 250 M€ d'EV (10 à 30 M€ d'EBITDA)
Ticket d'equity	30 à 100 M€ par opération (jusqu'à 200 M€ avec co-investissement)
Réinvestissement des LPs	90 % des investisseurs institutionnels du fonds précédent
Implantation	6 bureaux couvrant France, Italie, DACH et Benelux

Pourquoi c'est structurant ?

-  **Un changement d'échelle pour les opérations** : la taille accrue du fonds permet à Argos de mobiliser davantage de capital sur son segment historique du lower mid-market. Avec des tickets pouvant atteindre 100 M€ et des co-investissements jusqu'à 200 M€, le fonds peut également accompagner des opérations de taille supérieure.
-  **Une base d'investisseurs qui se diversifie** : 44 % des capitaux proviennent de nouveaux LPs, tandis que 90 % des investisseurs institutionnels du fonds précédent ont réinvesti. Argos combine ainsi fidélisation de sa base historique et élargissement de son réseau international.
-  **Un fonds déjà déployé** : Fund IX a réalisé sa première acquisition en juillet 2026 avec STAR7, acteur des services d'ingénierie produit, de documentation technique et de solutions linguistiques. L'opération marque le début du déploiement du nouveau fonds.

Acteurs

Société de gestion :

argos
fund

XPath Groupe accélère sa consolidation avec l'acquisition de Sipath auprès d'Unilabs



Créé en 2020 et soutenu depuis ses débuts par **TechLife Capital**, **XPath Groupe** poursuit sa stratégie de consolidation du diagnostic du cancer en France avec l'acquisition de **Sipath**, cabinet spécialisé en anatomie et cytologie pathologiques, auprès d'**Unilabs**. Cette 11e opération permet au groupe de renforcer son maillage territorial dans le Centre de la France, tout en intégrant une nouvelle équipe médicale et opérationnelle. **XPath** combine ainsi croissance externe, structuration des expertises médicales et innovation au service du diagnostic.

Données Clés

AUM TechLife Capital	150 M€ (tickets equity de 5 à 50 M€)
Positionnement	fonds de growth equity spécialisé dans la santé, la health-tech et les technologies, ciblant des entreprises valorisées entre 20 et 200 M€ d'EV
Contribution de Sipath	18 M€ de CA, 12 médecins et 74 collaborateurs
XPath après opération	plus de 50 M€ de CA et plus de 50 médecins, répartis sur 6 pôles régionaux
Financement de l'opération	dette unitranche et ligne Capex dédiée

Pourquoi c'est structurant ?

-  **Une plateforme nationale plutôt qu'un simple build-up** : avec cette 11e opération, XPath étend son maillage à 6 pôles régionaux et renforce progressivement sa couverture nationale. L'enjeu est désormais de coordonner ces implantations autour de plateformes et d'expertises communes.
-  **Une intégration qui renforce la profondeur médicale** : l'arrivée de 12 pathologistes et 74 collaborateurs apporte de nouvelles capacités médicales et opérationnelles au groupe. Les médecins de Sipath entrent également au capital de XPath, renforçant l'alignement entre équipe médicale et le projet de croissance à long terme.
-  **Mutualiser les investissements technologiques** : XPath ne fait pas seulement du build-up pour changer d'échelle, la consolidation permet aussi de mutualiser des investissements lourds en scanners, infrastructures numériques, biologie moléculaire et outils d'IA, plus difficiles à porter par des structures indépendantes.

Acteurs

Cible :	Vendeur :	Acheteur :	Fonds sponsor :
Cabinet Sipath			

Découvrir les différents métiers et pratiques du capital-investissement

Échanger avec des seniors partageant leur expérience et conseils

Faire partie d'une communauté de membres passionnés qui s'entraident



+240

Alumni

Une association d'étudiants et de jeunes diplômés

+120

Événements

Des conférences et des rencontres pour découvrir le private equity

+50

Écoles

Un réseau d'entraide, de partage et d'information

+10

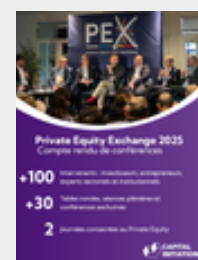
Conférences

Chaque bootcamp est composé d'un panel de séances couvrant l'univers du private equity

BOOTCAMPS



PUBLICATIONS



ÉVÉNEMENTS

