



Back to business : 2026 starts

L'année 2025 marque une étape clé dans le développement de notre réseau. Entre croissance du parc, innovations marketing et diversification des concepts, nous avons renforcé notre position sur le marché de la street food en France et amorcé une nouvelle phase de structuration.

Au cours de l'année, New School Tacos a multiplié les collaborations à forte visibilité, notamment avec Fares Salvatore, Marvel (Megan 2 et Venom 3) ou encore Krousty Sabaidi. Ces opérations ont contribué à renforcer la notoriété de notre marque tout en soutenant la dynamique commerciale du réseau.

Sur le plan de l'innovation, nous avons intégré l'intelligence artificielle dans nos processus avec le lancement de l'avatar digital LiAm. En parallèle, le retour de la gamme Deluxe et le déploiement continu de la campagne « C Carré » ont permis de consolider le lien avec les clients et d'affirmer l'ADN de la marque.

L'année 2025 a également été marquée par plusieurs ouvertures stratégiques à Agen, Carcassonne, Montpellier, Nîmes, Bordeaux Victoire, Bordeaux Wilson, ainsi qu'en plein hyper-centre de Toulouse. Notre groupe a par ailleurs lancé ses premiers **store-in-store New School Tacos x Big Smash!**, à Toulouse Nord et à Marrakech, confirmant notre volonté de développer des formats hybrides performants.

Pour clôturer l'année, le réseau s'est réuni à Marseille à l'occasion de notre **séminaire des franchisés annuel**. Pendant deux jours, franchisés, partenaires et équipes internes ont échangé autour des orientations stratégiques, du développement des marques et de l'animation du réseau.

Ce séminaire a aussi été l'occasion pour les franchisés de découvrir plus largement le concept **Big Smash!**, intégré à l'écosystème du groupe, et d'échanger avec des partenaires clés tels que Metro, Evian et Red Bull. Plusieurs franchisés ont déjà engagé leur développement avec Big Smash!, tandis que d'autres se projettent sur le format store-in-store.

À l'issue de cette année structurante, **2026 s'annonce comme une phase d'accélération** pour notre groupe, porté par un réseau mobilisé, des concepts complémentaires et une stratégie de développement clairement affirmée.

