



Rapid Nutrition Renforce sa Stratégie de Croissance Régionale après le Succès du Festival 618

La dynamique de la marque s'accélère en Chine et aux États-Unis, tandis que les plans d'expansion mondiale progressent.

Londres, Royaume-Uni – 16 juin 2025 – [Rapid Nutrition PLC](#) (Euronext Growth : [ALRPD](#)), une entreprise internationale spécialisée dans les technologies de la santé et le bien-être, publie aujourd’hui une mise à jour sur l’expansion de ses opérations, suite au succès de sa campagne pour le Festival du shopping 618 en Chine. L’entreprise présente également sa stratégie régionale élargie, alors que la dynamique s’intensifie en Asie, aux États-Unis et en Europe.

« Le 618 a représenté une étape charnière pour nous », a déclaré Simon St. Ledger, PDG de Rapid Nutrition. « Nous avons observé une forte demande et un taux de conversion en nette amélioration sur l’ensemble des canaux, confirmant la pertinence de notre approche localisée et du positionnement de notre marque. Plus encore, cela a renforcé le potentiel de la Chine en tant que moteur de croissance à long terme pour notre entreprise. »

La Campagne 618 Produit des Résultats Précoces et Pose les Fondations d'une Croissance Durable en Chine

La participation de Rapid Nutrition au Festival du shopping 618 – événement commercial majeur de mi-année en Chine – marque un nouveau niveau d’engagement régional. Les faits marquants de la campagne incluent :

- **Ventes mensuelles record** : 5 262 unités vendues au cours des 30 derniers jours, soit une hausse de 142 % par rapport au mois précédent
- **Hausse du trafic et des conversions** : 302 765 visites sur les boutiques en ligne (+17,2 %) et 954 clients payants (+78,7 %)
- **Augmentation du panier moyen** : La valeur moyenne des commandes a progressé de 28,1 %, reflétant une adoption accrue de la gamme de produits
- **Activation des KOLs** : Un nombre croissant d'influenceurs ont diffusé SystemLS en direct sur Douyin, suscitant une forte interaction et des conversions en temps réel

Pour soutenir cette croissance, Rapid Nutrition a renforcé ses capacités de production et de logistique en Chine. L’entreprise gère désormais deux entrepôts et deux boutiques en ligne dans le pays, soutenue par une équipe locale et des

partenaires de contenu focalisés sur l'engagement des consommateurs et leur fidélisation à long terme.

Un Modèle Scalable Qui Dépasse les Frontières de la Chine

Le modèle direct au consommateur, axé sur le digital, continue de gagner en efficacité sur les marchés internationaux clés :

- **États-Unis** : La distribution par abonnement se développe efficacement, grâce à une production locale et une fidélisation élevée. L'inclusion de SystemLS dans une vaste étude clinique américaine axée sur la perte de poids durable chez les femmes de plus de 50 ans renforce la crédibilité de la marque.
- **Europe** : Des discussions actives sont en cours avec des distributeurs de premier plan en vue d'entrer sur les marchés européens à forte croissance dans le domaine de la nutrition végétale, avec la gamme SystemLS.
- **Innovation Produit & Validation Clinique** : SystemLS reste au cœur de la stratégie de l'entreprise, avec des solutions de gestion du poids clean-label, fondées sur la science et en phase avec la demande croissante des consommateurs pour la transparence et l'efficacité.

Positionnement Stratégique dans un Secteur en Forte Croissance

Grâce à des infrastructures stratégiques désormais en place et une performance en accélération dans plusieurs régions, Rapid Nutrition occupe une position de plus en plus favorable dans le secteur mondial du bien-être. La récente augmentation des volumes d'échange sur son titre reflète l'intérêt croissant du marché pour les entreprises du secteur de la santé et de la nutrition affichant une stratégie claire et une exécution disciplinée.

Les moteurs clés de cette dynamique soutenue incluent :

- **Entrée de marché efficace** : Production locale, marketing via KOLs et canaux directs permettant de réduire les coûts fixes et d'accroître la notoriété de la marque
- **Tendances sectorielles porteuses** : Une demande mondiale continue pour des produits de nutrition fonctionnelle et de gestion du poids
- **Exécution à long terme** : Un plan clair d'investissement ciblé, de partenariats évolutifs et de développement de produits fondé sur les données

« Alors que nous poursuivons notre expansion en Chine, aux États-Unis et en Europe, notre mission reste inchangée : proposer des produits de bien-être de haute qualité, fondés sur la science, et adaptés au mode de vie moderne », ajoute St. Ledger. « L'exécution de notre stratégie au premier semestre a posé des bases solides tant sur le plan opérationnel que stratégique. Ces efforts, en

se poursuivant, devraient soutenir la performance du second semestre et générer une croissance significative du chiffre d'affaires. »

À propos de Rapid Nutrition

Rapid Nutrition est une entreprise innovante de HealthTech dédiée à l'amélioration de la santé mondiale. Nous développons des solutions de nutrition personnalisées et basées sur des preuves grâce à des technologies avancées, à l'IA et à la recherche scientifique. Notre objectif est d'optimiser la nutrition, d'améliorer le bien-être et de promouvoir des modes de vie durables et plus sains à l'échelle mondiale.

Pour plus d'informations, veuillez visiter <http://www.fr.rnplc.com>

Contact investisseurs :

ir@rnplc.com

Le présent communiqué de presse contient des éléments prospectifs formulés conformément aux dispositions de la règle d'exonération de la Private Securities Litigation Reform Act de 1995 ou autrement, qui comportent des risques, des incertitudes et des hypothèses pouvant faire en sorte que les résultats et l'expérience réels de Rapid Nutrition PLC diffèrent considérablement des résultats et des attentes exprimés dans ces éléments prospectifs. Dans certains cas, Rapid Nutrition PLC a désigné les éléments prospectifs en utilisant des mots comme « anticipe », « croit », « espère », « estime », « regarde », « s'attend », « planifie », « a l'intention », « objectif », « potentiel », « peut », « suggère » ainsi que d'autres expressions semblables. Rapid Nutrition PLC ne s'engage pas à publier toute modification de ces expressions à visée prospective susceptible d'être faite pour refléter des événements ou des circonstances après la date du présent communiqué de presse ou pour refléter la survenue d'événements imprévus, sauf si la loi ou la réglementation applicable l'exige.

Ce communiqué de presse ne constitue pas une offre de vente, ou une incitation à l'achat de titres. Ce communiqué ne constitue pas un catalogue d'offre au sens du Règlement (UE) 2017/1129 du Parlement européen et du Conseil du 14 juin 2017 relatif au catalogue à publier en cas de vente au public de titres ou d'admission de titres ouverts à la négociation sur un marché réglementé, et abrogeant la directive 2003/71 ou un catalogue de cotation au sens des règles de cotation de la Bourse Euronext ou des marchés de gré à gré. Le communiqué de presse est conforme à l'International Reporting Standard : La règle 12g3-2(b) de la loi sur les titres ("Rule 12g3-2(b)") permet aux sociétés non américaines dont les titres sont principalement cotés sur une bourse étrangère qualifiée de mettre à la disposition des investisseurs américains, en anglais, les mêmes informations que celles qui sont mises à la disposition du public dans leur pays d'origine, à titre d'alternative à la règle 12g3-2(b) de la loi sur les valeurs mobilières de la SEC.

Translation Disclaimer : Translations of any materials into languages other than English are intended solely as a convenience to the non-English-reading public and are not legally binding and have no legal effect for compliance or enforcement purposes. We have attempted to provide an accurate translation of the original material in English, but due to the nuances in translating to a foreign language, slight differences may exist. The official text is the English version of the company website www.rnplc.com. If any questions arise concerning the accuracy of the information presented by the translated version of this communication, please refer to the English version of the website, which is the official version.