

Veepee s'associe à Catalina pour lancer Rosedeals, la nouvelle expérience de cashback pour les membres Veepee

Catalina s'associe à Veepee pour lancer Rosedeals, une expérience personnalisée de cashback sur Veepee.fr, disponible depuis fin 2025. Cette collaboration associe la puissance d'audience et l'univers premium de Veepee à l'expertise shopper, promotionnelle et data-driven de Catalina.

L'objectif : offrir aux membres Veepee davantage de pouvoir d'achat au quotidien, tout en permettant aux marques de gagner en visibilité et de maximiser l'impact de leurs actions promotionnelles.

Boulogne Billancourt, le 26 mai 2026

Rosedeals : une expérience cashback premium et pilotée par la donnée

Lancé en fin d'année dernière en France, l'onglet Rosedeals met à disposition une sélection d'offres de remboursement issues des plus grandes marques de grande consommation. Ces offres permettent aux membres Veepee de bénéficier jusqu'à 180 € d'économies par mois sur leurs achats du quotidien, via un modèle 100 % cashback en trois étapes : activation des offres, achat en magasin, puis remboursement après l'envoi du ticket de caisse.

Grâce à l'expertise data-driven de Catalina, ces offres gagnent en pertinence et en personnalisation au fur et à mesure des activations, permettant de proposer à chaque membre une expérience ajustée à ses habitudes de consommation.

Au-delà de la mécanique transactionnelle, Rosedeals propose un univers élégant et créatif aux couleurs de la plateforme. Pensée avec le même soin que les ventes événementielles, l'identité visuelle et éditoriale, fidèle à l'ADN Veepee, offre une rupture artistique avec les offres de cashback traditionnelles.

Une initiative immersive qui répond aux attentes des shoppers : plus de personnalisation, plus de choix, plus de valeur - et qui s'intègre parfaitement dans l'écosystème Veepee avec des relais sur la page d'accueil, au sein des newsletters et sur Le Club. Depuis son lancement, Catalina a proposé un contenu varié de près de 150

marques partenaires depuis le début de l'année 2026, avec une croissance à deux chiffres de l'engagement hebdomadaire et mensuel.

Une alliance stratégique bénéfique pour les marques

Ce modèle combiné à l'audience massive et engagée de Veepee, offre aux annonceurs un dispositif drive-to-store puissant pour renforcer leur visibilité digitale, maximiser leur temps promotionnel omnicanal et cibler des consommateurs avec une forte intention d'achat. Sans compromis pour leur image de marque.

Pour Catalina, leader de l'activation shopper personnalisée et 1ère régie multi-enseignes de France, intégrer la communauté Veepee permet d'élargir son réseau de partenaires Shopper Connect. Catalina apporte également sa capacité unique à transformer la donnée transactionnelle en activations mesurables. « *Ce partenariat illustre notre volonté commune d'unir nos expertises pour faire évoluer les standards de la promotion personnalisée et construire une collaboration durable au service des marques et des shoppers.* » **Geneviève Daurat, Directrice du DOOH et des partenariats digitaux chez Catalina.**

Pour Veepee|ad, régie publicitaire du groupe Veepee, cette collaboration vient enrichir la suite de solutions Retail Media. Rosedeals devient un nouveau levier on-site permettant aux marques d'adresser des shoppers hyper engagés et d'intégrer leur liste de courses. La création d'un nouveau rituel shopping, médiatisable avec des mécaniques Display, CRM & Social Retail; et mesurable grâce à une first party data riche et actionnable.

“Avec près de 150 marques partenaires en quelques mois, Rosedeals s'inscrit dans la dynamique de Veepee : multiplier les moments du quotidien avec nos membres, tout en offrant aux marques PGC de nouvelles opportunités Retail Media 360° avec un impact immédiat et mesurable en points de vente.” conclut **Jack Ibanez, Head of Search & Innovation chez Veepee|ad.**

Contacts presse

Olivia Juglar, Directrice Communication, olivia.juglar@catalina.com

Manon Jacquot, Chargée de communication, manon.jacquot@catalina.com

A propos de Catalina

Catalina est le leader de l'activation shopper personnalisée dans le retail. En analysant les comportements d'achat des Français, Catalina déploie pour ses clients distributeurs (Auchan, Leclerc, Carrefour proximité, Intermarché, Monoprix, Coopérative U et Match,) et industriels (Nestlé, Andros P&G, Bel...) des stratégies de communication omnicanales pour recruter et fidéliser. 3.8 milliards de paniers et 49 millions de cartes de fidélités sont analysés chaque année par des algorithmes spécialement développés par les data-scientists de l'entreprise. Catalina personnalise en temps réel le message le plus pertinent pour chaque consommateur. Grâce à un réseau de 9 000 points de vente magasins et drive, Catalina engage les Shoppers là où ils se trouvent : sur mobile, desktop et en magasin. Personnalisées et puissantes, les campagnes sont mesurées et optimisées en continu, afin de délivrer le plus fort impact marketing au meilleur ROI. Catalina compte plus de 900 collaborateurs sur 3 continents.

A propos de Veepee|ad

Acteur référent du Retail Media en Europe, Veepee|ad, régie publicitaire du groupe Veepee, permet aux marques de communiquer auprès de millions de membres on-site grâce à nos dispositifs Display, Search, CRM, Social, Cashback et en off-site avec notre solution programmatique Veepee|ad Connect (ex-Adot). Du branding à la performance, Veepee|ad propose des solutions full funnel innovantes et puissantes qui s'appuient sur la donnée Veepee et son environnement créatif.

A propos de Veepee

En 2001, vente-privee a bousculé les codes de la consommation en créant le concept des ventes événementielles sur Internet : des produits de marques vendus en quantité limitée, pour une durée limitée dans le temps (entre 3 et 5 jours), proposés avec une forte décote et mis en scène de façon qualitative. En 2019, fort de sa stratégie de développement européen initiée en 2006, vente-privee change de nom et devient Veepee, une marque globale présente dans 10 pays. D'un généraliste spécialiste du déstockage en ligne de grandes marques, Veepee est devenu un multi-spécialiste, expert dans tous les secteurs où il est présent : Mode, Maison et Décoration, Accessoires, Sport, Enfant, Voyage, Loisirs, Beauté, Vin et Gastronomie. Un partenariat avec 7 000 marques permet de proposer des prix bénéficiant de fortes décotes par rapport aux prix de vente conseillés. Avec 5 000 collaborateurs, Veepee a réalisé en 2025 un chiffre de ventes consommateurs de 3,2 milliards d'euros TTC.