



Communiqué de presse  
Paris, mercredi 4 mai 2022

## Le paiement fractionné intégré : la nouvelle fonctionnalité de la super-app Joko, en partenariat avec FLOA

La super-app shopping française Joko, complète sa palette de fonctionnalités avec un nouveau moyen de paiement en fractionné : la Joko Card. Cette nouvelle offre est le fruit du partenariat avec FLOA, leader français des facilités de paiement. Désormais, les utilisateurs et utilisatrices Joko bénéficieront d'une expérience facilitée dans toutes les étapes de leur shopping, depuis la recherche jusqu'au paiement.



### Le paiement fractionné intégré, une nouvelle fonctionnalité qui permettra un meilleur suivi de ses dépenses

Avec le lancement de cette nouvelle fonctionnalité, **Joko entend continuer de fournir à ses utilisateurs le pouvoir de consommer plus intelligemment, toujours sans le moindre frais.**

Tout d'abord car le **paiement fractionné permet de répondre à un besoin potentiellement instantané** tout en préservant le budget.

Mais également parce que cette fonctionnalité, qui existe déjà sur la plupart des sites partenaires de Joko, sera directement **intégrée à l'application** afin de permettre à ses utilisateurs un **meilleur suivi de leurs emprunts.**

En effet, ceux-ci rassemblés au sein d'une même application, offrent la possibilité d'une **meilleure maîtrise de ses niveaux de dépenses et une consommation plus raisonnée.**

Il sera d'ailleurs bientôt possible de retrouver sur Joko tous ses paiements fractionnés, même s'ils ont été proposés par d'autres fournisseurs.

## Le paiement fractionné, une nouvelle fonctionnalité qui répond aux besoins des consommateurs

Dans un contexte de tension du pouvoir d'achat, les Français et Françaises sont à l'affût de toutes les solutions efficaces pour **continuer à consommer intelligemment. Joko répond à leurs exigences.** Cette solution de paiement permet aux consommateurs de **régler leurs achats en plusieurs fois** sur plus de 1500 sites e-commerce, sans frais additionnels.

Selon une **étude Kantar pour FLOA** menée en novembre 2021, **les facilités de paiement sont désormais installées dans les usages quotidiens des européens.** Que ce soit pour régler un achat en ligne, ou en point de vente, les facilités de paiement sont de plus en plus utilisées : **plus d'1 Européen sur 3 (35%) a déjà payé en plusieurs fois ou en différé** (« Buy Now, Pay Later »). Après le prix et la notoriété de la marque, les solutions de paiement sont dorénavant le troisième critère de choix d'une enseigne, un service particulièrement attendu par les consommateurs.

**En partenariat avec FLOA**, la super-app propose désormais à ses utilisateurs **une Joko Card leur permettant de payer leurs achats en plusieurs fois.**

### Comment ça marche ?

Au moment du paiement, l'utilisateur Joko peut sélectionner l'option "payer en 3 fois". Il choisit alors le montant de l'achat qu'il souhaite payer **en 3 fois sans frais dans la limite de 1 000 euros.** Une carte de paiement virtuelle gratuite, à usage unique, lui est délivrée et il peut finaliser son achat. Cette **carte virtuelle** permet ainsi de **réaliser son shopping de manière simple, maîtrisée et sécurisée.**

*“Au travers du paiement fractionné, nous souhaitons offrir à nos utilisateurs la possibilité d'effectuer des achats plus étalés, tout en maîtrisant leur budget. Nous faisons confiance à l'acteur français expert dans son domaine, FLOA, pour nous accompagner dans le développement de cette nouvelle fonctionnalité”* **explique Xavier Starkloff, CEO et cofondateur de Joko.**

*“Joko et FLOA partagent des valeurs et une vision commune sur l'expérience client, qui doit simplifier le quotidien des utilisateurs. Nous sommes ravis d'accompagner le développement de cette pépite de la tech française”* **confirme Marc Lanvin, directeur général adjoint de FLOA**

## La super-app Joko poursuit son évolution pour devenir une référence du shopping

Six mois après l'annonce de l'évolution de son offre, la fintech confirme sa volonté de **devenir l'application de référence dans le secteur du shopping : “all-in-one shopping app”.** En seulement quelques mois, les équipes ont développé **7 nouvelles fonctionnalités**, en plus de la fonction historique du cashback :

- Le **moteur de recherche** : recherche par produit ou par marque
- L'application de **code promo automatique** : plus de 1 000 codes promo disponibles, auprès de marchands comme Amazon
- Les **offres favorites** : possibilité de mettre de côté certaines offres pour suivre les mises à jour
- Le **suivi quotidien des prix** : possibilité de suivre l'évolution du prix d'un produit, pour l'acheter au prix le plus bas, et l'enregistrer dans une wishlist pour un achat ultérieur

- Les **ventes privées exclusives** : en collaboration avec des marques comme Faguo, et prochainement Puma ou Waekura
- Les **dons d'argent de la cagnotte Joko auprès d'associations** sur IOS et Android
- Et maintenant le **paiement fractionné avec la Joko Card**

L'expérience shopping est ainsi boostée, mais également simple d'utilisation, et permet de **découpler le plaisir du shopping**, tout en **préservant le pouvoir d'achat**. Joko entend **poursuivre cette dynamique** puisque, bientôt dans la même application, **le million d'utilisateurs** aura accès à un "wallet" de **carte de fidélité**, ou encore à la possibilité de **calculer l'empreinte carbone de son shopping**.

Vidéo explicative sur ce [lien](#).

## Contacts presse

### Euros / Agency

[joko@eurosagency.eu](mailto:joko@eurosagency.eu)

Capucine Sabatier - 06 13 58 27 71 | Léa François - 06 48 88 25 78

### Joko

[press@hellojoko.com](mailto:press@hellojoko.com)

Oleksandra Kuzminska

### Floa

[cecilia.chudet@floa.fr](mailto:cecilia.chudet@floa.fr) / [contact-presse@floa.fr](mailto:contact-presse@floa.fr)

Cecilia Chudet - 06 08 99 05 82

## À propos de Joko

Joko a été fondée en 2018 par Xavier Starkloff, Alexandre Hollocou et Nicolas Salat-Baroux à Paris pour récompenser les utilisateurs sur leurs dépenses en ligne ou en magasin. Joko est **une super-app shopping** qui **accompagne les consommateurs tout au long de leur expérience d'achat** grâce à un moteur de recherche, des codes promo automatiques, du cashback, le tout grâce à une pépite technologique.

Joko est aujourd'hui une fintech qui offre une expérience shopping à près d'un **million d'utilisateurs chez plus de 1 500 marques en France**. Joko, soutenu par des investisseurs tels que Partech, Axeleo et Lafayette Plug and Play, a levé 12 millions d'euros.

Grâce à ce soutien et à son expansion, Joko qui **compte une trentaine collaborateurs**, est également à la recherche de nouvelles pépites dans toutes les équipes (ventes, marketing, développement, etc.).

## À propos de Floa

Leader français des facilités de paiement, FLOA facilite la vie des consommateurs à travers des paiements fractionnés, des minicrédits, des cartes bancaires. FLOA est partenaire de grands (e-)commerçants (Cdiscount, Oscaro, SFR, Vide dressing...), d'acteurs clés du voyage (Selectour, Misterfly, Cdiscount Voyages, Pierre et Vacances...) et de FinTechs (Lydia, Bankin, Joe, Joko) pour lesquels elle développe des services sur-mesure.

Les produits et services FLOA se distinguent par leur simplicité d'utilisation pour les clients et leur rapidité d'intégration pour les partenaires. FLOA compte plus de 3,7 millions de clients et finance chaque année plus de 2,5 milliards d'euros de biens et services. FLOA a été élu Service Client de l'Année 2022.

Déjà leader en France, présente en Espagne, en Belgique, en Italie et au Portugal, FLOA a rejoint le groupe BNP Paribas en février 2022 pour accélérer sa croissance et a pour ambition de devenir le leader européen des facilités de paiement. Pour en savoir plus : [www.floabank.fr](http://www.floabank.fr)