



Claranova participe au salon ACTIONARIA les 22 et 23 novembre 2018 à Paris

Paris, France – le 14 novembre 2018. Le groupe Claranova annonce sa participation au salon **ACTIONARIA** qui aura lieu les **22 et 23 novembre 2018** au Palais des Congrès de Paris.

L'équipe de Claranova aura le plaisir, pour la 3^{ème} année consécutive, d'accueillir ses actionnaires individuels sur son **stand (E20 – niveau 2)** afin de dialoguer avec eux, commenter l'activité du Groupe, échanger sur la stratégie et évoquer ses perspectives de croissance sur ses différents marchés.

Pierre Cesarini, Président Directeur Général de Claranova, répondra aux questions d'un journaliste financier lors de l'interview « **Face aux dirigeants** » qui se tiendra le **jeudi 22 novembre 2018 de 18h35 à 18h45**.

Depuis 20 ans, le salon ACTIONARIA est dédié à la rencontre entre actionnaires individuels et sociétés cotées en Bourse mais également entreprises non cotées à la recherche d'investisseurs.



Bénéficiez d'une invitation gratuite : [ici](#)

Ligne téléphonique dédiée aux actionnaires individuels : 0 811 04 59 39 (appels facturés 0,05€ la minute + le prix d'un appel local).
Ligne ouverte du mardi au jeudi de 14h à 16h.

À propos de Claranova :

Claranova est un groupe technologique français positionné sur trois grands domaines d'activité : le mobile à travers sa division PlanetArt, l'Internet des Objets via sa division myDevices et la monétisation de trafic sur Internet avec sa division Avanquest. Véritable acteur global de l'Internet et du mobile, Claranova génère un chiffre d'affaires supérieur à 160 millions d'euros dont plus de 90 % à l'international. Ses activités sont :

- PlanetArt : leader mondial de l'impression sur mobile notamment à travers ses applications FreePrints et FreePrints Photobooks – les solutions les moins chères et les plus simples au monde pour imprimer ses photos ou composer son livre photo à partir de son smartphone;
- myDevices : plateforme globale de gestion de l'Internet des Objets (IoT), myDevices permet à ses partenaires de commercialiser des solutions clés en main (« lot in a Box ») à leurs clients. Ces offres permettent de déployer des solutions IoT immédiatement opérationnelles dans les secteurs du médical, de l'hôtellerie, de l'alimentation, de la distribution et de l'éducation ;
- Avanquest : spécialisé dans la monétisation de trafic sur internet, Avanquest démultiplie son impact client au travers d'offres de ventes croisées permettant de générer un maximum de trafic et de le monétiser le plus efficacement possible.