

## RESULTATS CONSOLIDES 2008

en K€	2008	2007 hors éléments non récurrents *	2007
Chiffre d'affaires	<b>10 807</b>	15 566	15 566
Résultat d'exploitation	<b>- 943</b>	566	566
Résultat financier	<b>- 364</b>	41	-681
Résultat courant	<b>- 1 308</b>	607	-115
Résultat exceptionnel	<b>103</b>	-165	-282
Résultat net pdg	<b>- 865</b>	344	-268

\*hors éléments non récurrents 840 K€

### 2008 : décalages de commandes impactant le chiffre d'affaires

Confirmant le très fort ralentissement évoqué dès septembre, l'attentisme des donneurs d'ordre et de nombreux décalages dans les commandes ont entraîné une baisse de chiffre d'affaires de 30 % par rapport à 2007.

La filiale US a été particulièrement touchée par ce phénomène, puisque ses facturations s'élèvent à 814 K€ contre 3,3 M€ en 2007. Les premières livraisons du contrat Lockheed Martin, initialement prévues pour l'hiver 2008-2009, ont été décalées au deuxième semestre 2009. Attendu fin 2008, le contrat de 9 M\$ avec General Dynamic n'a été signé qu'en janvier 2009, pour livraison dans le courant de l'année.

Pour les mêmes raisons, la filiale allemande voit elle aussi son activité ramenée à 1,3 M€ contre 2,2 M€ en 2007. D'ores et déjà, l'année 2009 sera meilleure puisqu'à mi avril 2009, son carnet de commandes s'élève à 2,6 M€ dont 2 M€ au titre du contrat EWE annoncé le 25 mars.

En France, les ventes d'ordinateurs durcis sont en baisse de 13 % à 4 M€. Dans le reste du monde, elles consolident la forte progression enregistrée depuis 2007 à 1,5 M€.

Le point mort n'a pas été atteint et l'année se termine par une perte de 865 K€. Il sera proposé à l'Assemblée Générale de ne pas distribuer de dividende au titre de l'exercice 2008.

La structure financière reste solide avec 3,8 M€ de capitaux propres et une trésorerie nette de 1,6 M€.

### 2009 : poursuite de la stratégie à long terme

Dans l'activité ordinateurs durcis, la visibilité reste réduite en France et à l'international tant pour les programmes civils que militaires. Toutefois, le début de l'année bénéficie des reports de contrats évoqués ci-dessus, qui permettent à Logic Instrument de tabler sur un niveau de chiffre d'affaires dégageant une rentabilité satisfaisante. L'existence de ces grands contrats valide également la pertinence de la stratégie de recentrage en direction de groupes internationaux de premier plan.

Dans l'activité Tests et outils de mesure, exercée seulement sur le territoire français, Logic Instrument redéploie son offre avec des nouveaux produits et de nouveaux fournisseurs.

Jacques Gebran, Directeur Général, déclare : «2007 avait été l'année de la mise en ordre de marche de Logic Instrument. 2008 est celle de la crise mondiale avec, pour conséquence directe, l'allongement des délais de prise de commande chez nos clients. Dans notre métier à cycles longs, les contrats importants que nous avons déjà engrangés en ce début 2009 confirment les atouts de Logic Instrument et la justesse de sa stratégie à moyen terme ».

Contact : Jacques Gebran, Logic Instrument, 01 34 28 61 61, [j.gebran@logic-instrument.com](mailto:j.gebran@logic-instrument.com)  
Catherine Kablé, Kablé Communication Finance, 01 44 50 54 75 [catherine.kable@kable-cf.com](mailto:catherine.kable@kable-cf.com)

**A propos de Logic Instrument (ALLOG)** [www.logic-instrument.com](http://www.logic-instrument.com)

Créée en 1987 et labellisée Oseo Innovation depuis 2004, l'entreprise exerce deux métiers :

- la conception et la fabrication d'ordinateurs industriels durcis destinés aux environnements extrêmes : 65 % du CA
- la distribution d'instruments de tests et mesures : 35 % du CA

Ses clients sont principalement de grands groupes internationaux privés ou publics.