

Quelques points à relever dans les propos du patron de l'unité « Défense, Espace et sécurité » de Boeing. Premièrement, précisions chiffrées sur l'activisme accru sur les marchés de l'export. De 7% il y a 5 ans, la part des acheteurs étrangers dans le volet « défense » de l'entreprise est passée à 28-29% aujourd'hui (pour monter jusqu'à environ un tiers dans les 5 à 10 ans à venir).

Pour rappel, sous l'effet de la baisse du budget militaire US, cela signifie une agressivité accrue (l'exact opposé du fameux pivot/désengagement) en Europe. Tantôt pour s'assurer des marchés captifs sur le continent même, tantôt pour mettre des bâtons dans les roues des éventuels compétiteurs européens sur les marchés internationaux.

Deuxièmement, quelques précisions, toujours chiffrées, sur notre F-35 *Joint Strike Fighter* (JSF) préféré. Pour le CEO de Boeing, celui-ci serait de 50% plus lent à l'accélération et à la vitesse maximale, transporterait 60% moins de charge utile, et aurait un rayon de combat réduit de 70% par rapport au F-15SE *Silent Eagle* proposé par son entreprise.

Surtout, les dates de livraison et les coûts (d'achat et de maintien en condition opérationnelle) sont connus pour le F-15 - ce qui est loin d'être le cas du *Joint Strike Fighter*. A part le fait que son soutien nécessitera au moins deux fois les dépenses qu'exige celui du *Silent Eagle*. Une véritable aubaine, ce JSF.

Hajnalka VINCZE