

Titan Défense, spécialiste de l'avitaillement aéroportuaire militaire

Titan Aviation est un carrossier industriel spécialisé dans des métiers de niches et en particulier dans l'avitaillement aéroportuaire, civil et militaire. La PME rassemble aujourd'hui une centaine de personnes. Avec cinquante ans d'expérience dans un métier extrêmement technique, le carnet de commandes de la société grandit avec notamment des demandes pour des matériels d'avitaillement de plus en plus tactiques. Entretien avec Laurent Pourprix, directeur général.



Laurent POURPRIX

Pourriez-vous nous présenter Titan Aviation ?

Concepteur-fabriquateur de solutions pour avitailler les avions et hélicoptères civils et militaires en carburant, nous nous adressons principalement à des clients étrangers. 80% de notre chiffre d'affaires est en effet réalisé à l'export. Ces clients sont des pétroliers, des sociétés de service qui réalisent la mise à bord du carburant sur des aéroports civils et militaires, mais également les Etats, au travers du Service des Essences des Armées ou de l'Armée de l'Air.

Les équipements à destination des militaires sont commercialisés sous la marque Titan Défense. Nous sommes présents dans la grande majorité des pays africains, mais aussi au Moyen Orient et en Amérique du Sud

Travaillant à l'origine avec la société Total, l'Afrique a toujours été un terrain de jeu important pour Titan. Il était donc naturel de nous développer sur ce continent. Nous détenons désormais une grosse part de ce marché car en plus du matériel, nous apportons un service de maintenance préventive ou curative, de la formation, de la rénovation, des audits techniques etc. Nous avons créé cette activité de maintenance depuis de nombreuses années à la demande de nos clients et nous disposons aujourd'hui d'une dizaine de techniciens capables d'intervenir en France et à l'étranger. Ces derniers disposent de tous les agréments et formations nécessaires pour intervenir sur les dépôts pétrolier des aéroports civils ou les bases aériennes.

Quelles sont les grandes innovations en cours ?

Dans le cadre d'une mission, lorsqu'un hélicoptère est forcé de toucher le sol pour un avitaillement, il

faut que cela soit rapide et sécurisé. Nous cherchons donc à améliorer les performances d'avitaillement et notamment les systèmes de régulation de carburant afin de réduire les temps d'opération. Nous avons par ailleurs travaillé avec les forces spéciales françaises sur des systèmes d'avitaillement extrêmement performants, polyvalents et ergonomiques dans l'objectif d'être utilisés de nuit dans des conditions extrêmes. Nous avons collaboré directement avec les utilisateurs finaux pour concevoir un matériel adapté à ces types d'opérations. Répondre à un appel d'offres implique de dépasser la question technique et de proposer la solution la plus innovante et performante possible et cela bien sûr dans l'idée de gagner le marché.

A quels types d'enjeux êtes-vous confrontés ?

Tout d'abord être présents sur la scène internationale quand on est une PME est un premier défi, car cela demande beaucoup d'énergie et des moyens. Ensuite, nous souhaiterions davantage nous inscrire dans le développement de sociétés comme Dassault, Airbus Helicopters ou Airbus Military dans le cadre de ventes d'avions ou d'hélicoptères.

Nous continuons par ailleurs à développer notre lien avec le réseau des attachés de défense français qui nous apporte de l'information et du soutien. Ces dernières années, l'Etat français a davantage pris la mesure de l'intérêt de déployer la diplomatie économique en encourageant ses ambassadeurs et attachés de défense à aider les entreprises et notamment les PME à étoffer leurs relations commerciales avec les armées amies. Ce support est très important pour des sociétés comme les nôtres.

