

# Titan Aviation par-delà les frontières

Entre Villefranche-sur-Saône et Aix-en-Provence, le spécialiste de l'avitaillement aéroportuaire conçoit des équipements permettant à tout avion ou hélicoptère de se ravitailler en carburant en toute sécurité.

Qui n'a pas remarqué dans les aéroports ces gros camions citerne qui se pressent aux côtés des avions, ou ces immenses tuyaux qui se branchent sur des sortes de bornes au sol pour ravitailler l'appareil en carburant. Il s'agit de camions avitailleurs ou d'oléoserveurs. Autant d'équipements d'avitaillement aéroportuaire souvent produits par la discrète entreprise caladoise Titan Aviation. « Notre métier vise à fournir aux clients l'ensemble du matériel nécessaire pour avitailler les avions en kérosène », décrit Laurent Pourprix, directeur général de la société. Un métier de niche sur lequel évoluent peu d'acteurs dans le monde et pour lequel l'entreprise caladoise peut se targuer d'une solide réputation. Ce qui lui vaut d'être présente sur la quasi-totalité des aéroports civils du monde, ainsi que sur les aéroports militaires ou les aéroclubs. La société qui possède également une usine à Aix-en-Provence et emploie une cinquantaine de personnes réalise 80% de son chiffre d'affaires à l'étranger. « C'est la vie de l'entreprise que d'exporter », insiste le directeur général. Ainsi Titan Aviation, qui traite la majorité de ses marchés en répondant à des appels d'offres internationaux, réalise actuellement des matériels pour l'Armée Marocaine, les Sociétés Pétrolières Congolaises ou les plates-formes aéroportuaires civiles du Paraguay, de l'Algérie, de la Suisse ou de l'Inde. L'entreprise



*La société réalise 80% de son chiffre d'affaires à l'étranger*

travaille en outre pour le compte du Service des Essences des armées françaises sur une série de camions oléoserveurs spécifiques, développés pour avitailler le futur avion de transport militaire, l'Airbus A400M.

### L'expérience et l'expertise qui font la différence

En 50 ans, Titan Aviation a en effet su développer une expertise très fine de son métier, ce qui lui vaut la confiance des plus grandes firmes pétrolières - ses principaux clients - comme des sociétés de services présentes sur les tarmacs pour assurer les opérations d'avitaillement. « Notre objectif est de trouver des solutions qui répondent parfaitement à tous les besoins, car chaque pétrolier a son propre cahier des charges et des procédures qui lui sont spécifiques. Sans compter que les impératifs techni-

ques ne sont pas les mêmes lorsqu'il s'agit d'avitaillement un petit avion de tourisme qu'un gros porteur ou un avion militaire. Il faut donc adapter nos équipements aux normes et réglementations locales, voire à la configuration des aéroports et surtout prendre en compte la sécurité qui est un élément primordial dans notre métier », explique le directeur général. Ce savoir faire acquis au fil des ans et cette capacité à répondre à des besoins très différents ont permis à l'entreprise de traverser la crise. « Nous réalisons entre 12 et 15 millions d'euros de chiffre d'affaires par an. L'an dernier, nous avons bouclé notre exercice sur 14 millions d'euros et nous devrions maintenir ce niveau d'activité cette année », anticipe Laurent Pourprix. ■