

<https://www.bpifrance.fr/nos-actualites/lexport-exige-constance-credibilite-technique-et-presence>

bpifrance | SERVIR L'AVENIR

Accueil • Nos actualités • « L'export exige constance, crédibilité technique et présence »

« L'export exige constance, crédibilité technique et présence »

L'édito du mois de mai vous est proposé par Xavier Gregori, CEO de Gregori International et membre du Club Excellence de Bpifrance. Cet article est extrait de la newsletter Les Brèves de l'International.

ACTUS | [Le Club Excellence](#)

📅 12 mai 2026

⌚ Temps de lecture: 2 min



En quoi l'export a-t-il transformé votre entreprise ?

Gregori International est une PME familiale dont l'ADN est tourné vers l'export dès sa création. Issue d'une pépinière fondée à Toulouse en 1962, l'entreprise s'est rapidement développée hors de France, d'abord en Afrique du Nord puis au Moyen-Orient. Cette orientation internationale s'est structurée autour de projets clés-en-main : irrigation

agricole, reforestation et aménagements urbains paysagers. La création de Gregori International en 1971 formalise ce positionnement export, fondé sur l'adaptation aux environnements climatiques, aux partenaires locaux et aux marchés publics internationaux.

Quels critères guident votre choix de marché à l'export ?

Nous sélectionnons des marchés où les projets ne restent pas à l'état d'intention mais se traduisent en réalisations concrètes, financées et suivies. Au-delà du besoin, nous évaluons la capacité réelle à décider, contractualiser et entretenir dans la durée. L'Afrique de l'Ouest et le Moyen-Orient concentrent aujourd'hui ces dynamiques. Nous privilégions des entrées ciblées, en nous appuyant sur des parties prenantes fiables, puis nous développons progressivement notre présence à partir de références opérationnelles et visibles.

Quel a été votre principal défi à l'international ?

Notre principal défi réside dans le pilotage de projets à distance, avec des équipes locales autonomes à coordonner dans des contextes variés. Nous nous appuyons sur des relais solides pour garantir cohérence et continuité. Autre enjeu structurant : la sécurisation des paiements, qui nécessite une connaissance approfondie des environnements financiers et une sélection rigoureuse des partenaires.

Quel conseil donneriez-vous à une entreprise qui débute à l'export ?

Choisir un marché ciblé, s'appuyer sur partenaires locaux fiables, adapter l'offre aux réalités terrain, sécuriser financement et maintenance, puis investir dans la durée. L'export exige constance, crédibilité technique et présence.

Qu'est-ce que le Club Excellence ?

Sa mission : Multiplier les opportunités et rencontres exclusives entre les entrepreneurs d'exception et le réseau Bpifrance pour cultiver leur audace et leurs ambitions !

Son ambition : Façonner un écrin de confiance pour permettre aux membres du Club Excellence de toujours conserver une longueur d'avance.

[Découvrez le Club Excellence](#)