



Avec CAP 2030, Tutiac adapte son vignoble et ses coûts à la réalité des marchés

Dans une filière bordelaise sous tension, Tutiac déploie CAP 2030. Le plan engage la coopérative et ses 400 vignerons à réorienter le vignoble vers les vins que les marchés demandent, à poursuivre la baisse de leurs charges et à développer des revenus complémentaires. Il s'appuie sur une marque qui progresse à contre-courant : +25% en volume en hyper et supermarchés, quand les vins de Bordeaux y reculent de 9,3% (Circana, cumul annuel mobile à P08 2026).

CAP 2030 compte quatorze projets confiés à plus de vingt pilotes, dans le vignoble, le vin, l'agrofourniture et la diversification. Tutiac a déjà engagé un plan d'économies sur ses frais de fonctionnement et modernise ses processus. Elle intègre l'IA générative au travail quotidien de ses équipes pour qu'elles consacrent plus de temps aux clients.

« Nous ne pouvons pas attendre que le marché se redresse : derrière Tutiac, 1 200 familles vivent directement de notre activité. Notre responsabilité est de produire ce que nos clients achètent, à un coût maîtrisé, et d'aller chercher d'autres revenus. Chaque investissement sera jugé à ce qu'il rapporte à nos vignerons. »

Stéphane Héraud, vigneron, président de Tutiac



ADAPTER LE VIGNOBLE AUX MARCHÉS ET AU CLIMAT

Tutiac accompagne ses adhérents pour augmenter les surfaces en cépages blancs, dont la demande progresse, réduire progressivement le merlot destiné aux rouges d'entrée de gamme et sélectionner 500 hectares capables d'alimenter les segments les mieux valorisés. Cette année, les volumes vendangés en rouge représentent pour la première fois 50% des volumes totaux, face à 50% en blanc et en rosé.

La coopérative mesure le coût de production réel à l'hectare pour comprendre les écarts entre exploitations et diffuser les itinéraires techniques les plus économes.

Face aux épisodes de chaleur et de sécheresse, Tutiac adapte la conduite du feuillage, l'entretien des sols et l'organisation des vendanges. Elle teste ces pratiques dans son vignoble expérimental de Marcillac et mesure leurs effets sur la qualité des vins et les coûts de production. Près de 35 hectares de cépages résistants aux maladies ont été plantés. Ils réduisent les traitements et les passages de tracteur, et leurs vins représentent déjà environ 80 000 cols par an, vendus en France, au Royaume-Uni et au Japon.

PRÉPARER LA RELÈVE

Tutiac veut impliquer ses jeunes vignerons dans les décisions stratégiques de la cave. Un conseil de jeunes vignerons se réunit avant le conseil d'administration et se prononce sur les dossiers à l'ordre du jour. Ses deux coprésidentes, Mélanie Raffier et Audrey Chaintrier, portent ensuite sa position devant les administrateurs. Tutiac aide également les candidats à l'installation et les repreneurs à accéder au foncier, en propriété ou en fermage, puis leur assure un suivi personnalisé.

VENDRE MIEUX, EN FRANCE ET À L'EXPORT

En France, en hyper et supermarchés, la marque Tutiac signe sa troisième année consécutive de croissance à deux chiffres. Cette dynamique ne gomme pas les tensions de la filière, mais elle montre qu'une offre bordelaise lisible trouve ses consommateurs. CAP 2030 vise à porter la marque à plus d'un million de cols par an en grande distribution française. À l'export, Tutiac concentre ses moyens sur deux marques, Tutiac et Lion & the Lily, avec l'objectif de dépasser 500 000 cols par an pour chacune.

Tutiac est aussi l'un des principaux promoteurs de la nouvelle mention « Bordeaux Claret » de l'AOP Bordeaux, un rouge frais et fruité conçu pour attirer de nouveaux consommateurs. Son Claret 2025 a été médaillé d'or aux concours de Mâcon et de Bordeaux et a reçu un coup de cœur au Guide Hachette des vins 2027. Tutiac développe également des vins à degré réduit ou sans alcool et des petits formats.

Tutiac renforce ses partenariats stratégiques avec le négoce bordelais, comme fournisseur de vins et comme prestataire.

DIVERSIFIER LES REVENUS DES ADHÉRENTS

Tutiac veut porter la production de sa filière Asperges du Blayais IGP à 400 tonnes en 2030 et étendre son activité d'agrofourniture à de nouvelles régions françaises. Elle explore aussi de nouvelles valorisations du raisin et de ses coproduits. Ces projets, à des stades différents, doivent rendre les adhérents moins dépendants du seul marché du vin.



À PROPOS DE TUTIAC

Fondée en 1974 dans le Blayais, Tutiac est la plus grande cave coopérative de Bordeaux. Elle réunit 400 vignerons, 150 châteaux et 4 000 hectares répartis sur 15 AOP et 3 IGP. La coopérative emploie 175 salariés et commercialise l'équivalent de 30 millions de bouteilles par an en France et à l'export, pour un chiffre d'affaires consolidé de 130 millions d'euros. Elle est aussi présente dans l'agrofourniture et les Asperges du Blayais IGP.