



LES VIGNERONS DE TUTIAC NOMMENT OLIVIER SOPENA DIRECTEUR GÉNÉRAL

Les Vignerons de Tutiac annoncent la nomination d'Olivier SOPENA au poste de Directeur Général, à la suite du décès d'Éric HÉNAUX, survenu des suites d'une longue maladie. Toutes les équipes de Tutiac saluent avec émotion la mémoire d'un dirigeant qui a marqué son développement par son exigence qualitative, jusqu'à sa nomination en tant que Cave de l'Année 2025 par la Revue du vin de France.

« Avec Olivier, le Conseil choisit la continuité et la stabilité. Il fut le bras droit d'Éric depuis de nombreuses années, il partage son exigence, sa vision de la valeur partagée et son attachement aux femmes et aux hommes de la coopérative. » déclare Stéphane HÉRAUD, Président des vignerons de Tutiac.



Un dirigeant issu du terrain économique, inspiré par son goût et sa culture

Passionné de gastronomie, Olivier SOPENA retrouve dans le vin l'équilibre entre goût du travail bien fait et des plaisirs de la table. Diplômé en finance au conservatoire national des arts et métiers, il a occupé des fonctions en direction financière dans différents groupes depuis plus de 25 ans.

En 2012, il rejoint Pomona en qualité de Responsable Administratif et Financier et adjoint d'Éric HÉNAUX. En 2016, trois mois après le retour d'Éric Hénau chez Tutiac, il embrasse à son tour l'aventure Tutiac comme DAF, avant d'être nommé Directeur Général Adjoint.

Une feuille de route toute tracée

Dans un contexte de filière exigeant, la ligne d'action d'Olivier SOPENA s'articule autour de quatre priorités :

1. Poursuivre l'héritage d'Éric HÉNAUX : jouer la continuité managériale et stratégique, gage de stabilité pour la coopérative (dans l'esprit d'une gouvernance de long terme, Tutiac n'ayant connu que deux présidents en 50 ans, avec Stéphane HÉRAUD élu depuis 2005).
2. Renforcer l'efficacité économique et la rentabilité du groupe, au service d'une création de valeur partagée (vignerons, salariés, partenaires).
3. Maintenir et accentuer la diversification des activités pour rester compétitifs et résilients.
4. Consolider le commerce vrac et bouteille en France, nos marchés historiques, tout en poursuivant l'investissement à l'export, notre levier de croissance.

« Ma priorité est claire : prolonger l'œuvre d'Éric Hénaux en soutenant les vignerons et les équipes et en pilotant, avec rigueur et audace, une performance durable, économique, humaine et environnementale. » déclare Olivier SOPENA.

Des performances confirmées en 2025.

Dans un marché actuellement tendu, Tutiac confirme sa dynamique en Grande Distribution : n°1 en volume au national sur les Côtes de Bordeaux et marque la plus dynamique du TOP 10 du rayon Bordeaux. Notre référence phare TUTIAC Blaye Côtes de Bordeaux Rouge progresse ainsi de +29,4 % en volume sur 12 mois glissants, quand le rayon Bordeaux recule de -6,4 %*. À l'export, Tutiac a déjà ouvert 12 nouveaux pays en 2025 et anticipe +10 % de croissance en volume sur l'exercice. En parallèle, Tutiac consolide ses partenariats vrac et prestation, portés par un millésime 2025 très qualitatif et des disponibilités conformes au potentiel historique de la cave.

« Notre dynamique atteste de la pertinence de notre modèle coopératif, de la lisibilité de notre offre et du travail de fond mené avec nos partenaires distributeurs. » Olivier Sopena.

* Données CIRCANA à P08 2025 - TOTAL HMSM FR

À propos des Vignerons de Tutiac :

Fondée en 1974, Tutiac est aujourd'hui le premier producteur d'AOC en France. Elle réunit 400 vignerons et 170 collaborateurs autour de 5 000 hectares de vignoble, dont 620 hectares en bio, couvrant 15 AOP et 7 marques fortes. Son modèle associe exigence qualitative, innovation et responsabilité environnementale : cépages résistants, gammes « No Low », récupération du CO₂ en fermentation, ou encore bouchons recyclés issus de plastiques collectés avant d'atteindre les océans. Avec un chiffre d'affaires de 117 millions d'euros en 2024 et une prévision de 135 millions d'euros pour 2025, Tutiac incarne un modèle coopératif moderne, engagé et fédérateur. Son rayonnement repose sur la diversité des terroirs bordelais, valorisée en France et à l'international. Le groupe commercialise ainsi 35 % de ses volumes de bouteilles à l'export.