



CHATEAU DURFORT-VIVENS  
MILLÉSIME 2022

Chers amis,

La réputation d'un millésime se créant lors des dégustations primeurs nous pouvons d'ores et déjà considérer 2022 comme un des millésimes de légende.

Nous avons à Durfort-Vivens tiré notre épingle du jeu et les critiques ne s'y sont pas trompés confirmant un rang qualitatif systématiquement dans les 3 à 5 premiers de l'appellation et dans les propriétés d'élite de la région. Je remercie vivement Léopold Valentin et son équipe d'avoir su tirer le meilleur de cette année.



Ce millésime nous a surpris mais l'analyse que nous pouvons en faire maintenant est qu'une contrainte hydrique forte et progressive et un temps exceptionnellement chaud ne sont pas, et bien au contraire, des facteurs limitants à une expression équilibrée et subtile de nos terroirs.

Nous avons, peut-être pour la première fois, 2 millésimes en un. La puissance, la densité, la longueur d'un grand millésime solaire et la brillance, l'élégance et l'énergie d'un grand millésime classique.

Ce vin que beaucoup considèrent comme le plus grand vin fait sur la propriété de mémoire d'homme, est le plus bel hommage que je pouvais rendre à mon père Lucien Lurton décédé le 25 mars dernier à 97 ans.

Papa a acheté Durfort-Vivens en 1961, dans une période très compliquée. Il s'agit de sa 1<sup>ère</sup> acquisition et il lui a toujours gardé une affection particulière. Grand viticulteur et grand homme, il nous a transmis avec beaucoup d'humilité l'amour des grands terroirs viticoles et l'envie de leur donner leur plus juste expression.

C'est dans cet esprit qu'il a parfaitement respecté mon choix de partir vers la culture en biodynamie, choix qu'il n'aurait pas fait lui-même. Cette marque de confiance, comme tant d'autres, m'a permis de construire avec sérénité le futur de Durfort-Vivens qu'il avait initié avec tant d'audace encore jeune homme.



La mise en marché du millésime 2022 se fait dans un contexte encore une fois compliqué, particulièrement cette année du fait de la hausse brutale des taux d'intérêts.

J'ai donc décidé d'allonger les délais de paiement et dans un souci de protection de la marge de mes clients négociants d'offrir la caisse bois de 6 bouteilles à plat. La politique de proposer une alternative à la caisse bois n'est pas pour autant terminée et un rabais de 20 cts par bouteille sera fait en cas de livraison en carton de 6 à plat.

Nous avons, avec Arnaud Boutin, rencontré la plupart de nos allocataires, et leur avons rendu une synthèse de distribution établie par Arnaud et son équipe. Celle-ci fait l'état des points forts de chacun et des possibilités de participer à l'amélioration de la distribution du Château Durfort-Vivens.

Durfort-Vivens jouit déjà d'une belle distribution en Europe continentale et en Asie, mais tout développement sur ces zones avec des distributeurs très qualitatifs est bien entendu bien venu.

Le monde anglo-saxon est à ce jour un des points d'amélioration possible de la distribution du Château et nous espérons que cette campagne marquera un fort progrès dans cette direction.

La mise en marché se fera sur des volumes en baisse par rapport aux 2 années précédentes afin de permettre à la propriété de garder quelques stocks. Près de 80% de la récolte sera mise en marché et la règle appliquée est de -20%.

Nous avons encouragé au travers des allocations accordées, la fidélité, la qualité de distribution et sa capillarité, l'activité sur les vins tout au long de l'année ainsi que la promotion de la propriété tant par des événements ou des visites avec des clients à la propriété.

Le prix de mise en marché sera le reflet du progrès de la propriété ces dernières années, en cohérence avec les cours livrables des derniers millésimes et marqueur du millésime d'exception qu'est 2022.

Je ne proposerai pas cette année de prix de revente indicatif négoce car celui-ci est devenu un prix maximal servant souvent de base à diverses remises. Je laisse le négoce libre de gérer sa relation commerciale avec ses clients dans un intérêt d'équilibre financier nécessaire. Je maintiens par contre un prix de revente indicatif distributeur par zone qui semble à ce jour nécessaire à une mise en marché efficace.

Vous trouverez ci-joint la présentation du millésime au travers de la fiche technique et des appréciations des critiques professionnels.

Nous vous communiquons les allocations de chaque maison ainsi que les conditions annexes à la mise en marché, tel que les délais de paiements et les suppléments éventuels conditionnements spéciaux afin que chacun puisse préparer de la manière la plus professionnelle la mise en marché.

Je vous remercie personnellement de l'appui constant que vous nous donnez et nous souhaite une très belle mise en marché.

Bien amicalement à chacun.

Gonzague Lurton

Chers tous,

Depuis maintenant 3 ans, nous mettons tout en œuvre avec mon équipe afin de vous assurer une transparence de l'information, tant sur nos souhaits de distribution, que sur notre accompagnement et soutien pour la promotion de nos vins.

Dans un désir de déployer au maximum la notoriété du cru de Durfort-Vivens, nous avons ainsi organisé différents événements avec le Trade et la presse afin de maximiser votre impact de vente.

C'est ainsi que nous avons obtenu au cours de l'année écoulée 67 parutions presse parmi lesquels Challenges, Le Figaro, En Magnum, Vinous, Terre de Vins, Vitisphère, la RVF, pour ne citer qu'eux...

Aussi je souhaite vous énoncer quelques points essentiels :

- Durfort-Vivens est désormais dans le top 20 des progressions de popularité en ligne Wine Searcher.
- Château Durfort-Vivens est le seul château à obtenir une note supérieure à 95/100 dans ce positionnement prix parmi son univers concurrentiel depuis le millésime 2018. A ce titre-là, il est évalué comme un super performeur, listé en 1<sup>ère</sup> position en 2021 et 2022, comme le cru ayant le plus progressé en qualité.
- Également, depuis le millésime 2017, Durfort-Vivens est placé 14<sup>ème</sup> sur les crus de Bordeaux en performance prix post primeurs ce qui correspond à la différence moyenne entre le prix sortie primeurs et son prix en devenir livrable.

Nous continuerons notre travail à vos côtés afin d'assurer au mieux la pleine réussite et progression du Château Durfort-Vivens dans les années à venir. Je vous souhaite une très belle campagne primeurs.



Amicalement,  
Arnaud Boutin



Vignoble de 65 ha situé sur les communes de Margaux, Cantenac et Soussans de l'appellation Margaux.

---

Un des vins préférés de l'ambassadeur américain Thomas Jefferson fin du 18ème siècle.

Erigé au rang de **2ème Grand Cru Classé** en 1855 pendant l'exposition universelle de Paris.

---

Propriété appartenant à la **famille Lurton** depuis 2 générations. Agé de 26ans, Gonzague a été le plus jeune propriétaire exploitant de Grand Cru Classé du Médoc.

---

Les vins sont **certifiés en bio et en biodynamie** depuis le millésime 2016. Le seul et unique Grand Cru Classé de 1855 à avoir obtenu en même temps la double certification bio et biodynamique.

---

Le plus grand chai en volume d'**amphores** au Monde (150 amphores). Le millésime 2018 a été entièrement vinifié en amphores sans aucune assistance mécanique.

---

Le vignoble est conduit selon les pratiques en agroécologie. Lancement à petites échelles de **plantations franches de pieds** (sans porte-greffe) pour recréer de la diversité et s'adapter aux changements climatiques.

A close-up photograph of a metal wine label. The label is dark and has embossed text and a logo. The logo at the top is a stylized, abstract shape. Below it, the text "ATEAU" is embossed in large, bold, capital letters. Below "ATEAU", the words "URFORT" and "VIVENS" are embossed in smaller, bold, capital letters. At the bottom of the label, the words "GRAND CRU CLASSÉ" and "MARGAUX" are embossed in even smaller letters. A metal cap or part of a bottle is visible on the left side of the label.

**« DURFORT-VIVENS N'EST PLUS UNE PROMESSE, IL EST DEVENU EN QUELQUES ANNÉES UN CLASSIQUE DES SOMMETS DE MARGAUX.**

**À FORCE D'ATTENTION ET DE PASSION, CE 2022 EST À NOUVEAU UN EXEMPLE DE PURETÉ DU FRUIT.»**

**TERRE DE VINS**

**WINE MANIACS, LIN LIU MW 97-98 pts**

« Soft and gentle tannins, full of energy and spiciness. Unusual approach with harvesting in two stages. »

**XL VINS, XAVIER LACOMBE 98 pts**

**TERRE DE VINS 97-98 pts**

« Durfort Vivens n'est plus une promesse, il est devenue en quelques années un classique des sommets de Margaux.. »

**THE DRINKS BUSINESS, COLIN HAY 95-97+ pts**

« The purest expression of its terroir and captivating in this vintage. »

**JAMES SUCKLING 96-97 pts**

**YVES BECK 96-97 pts**

« C'est la finesse qui marque ce vin. Gonzague Lurton et ses équipes ont donné naissance à un très grand Durfort Vivens. »

**DECANTER, GEORGINA HINDLE 96 pts**

« The energy here is wonderful, so lean and clean, pure and precise. »

**BETTANE ET DESSEAUVE 96 pts**

« offre cette complexité et cette élégance naturelle, tout à fait dans la lignée des dernières impressionnantes réussites de la propriété. »

**ALEXANDRE MA 95-96 pts**

## PACKAGING MILLÉSIME 2022



LE CARTON 6 BOUTEILLES



LA CAISSE BOIS 6 BOUTEILLES  
Sans surcoût

# CHÂTEAU DURFORT-VIVENS 2022

## LE VIGNOBLE

65 hectares de graves profondes sableuses à argileuses. Sur les communes de Margaux, Cantenac et Soussans.

## LES PRATIQUES CULTURALES

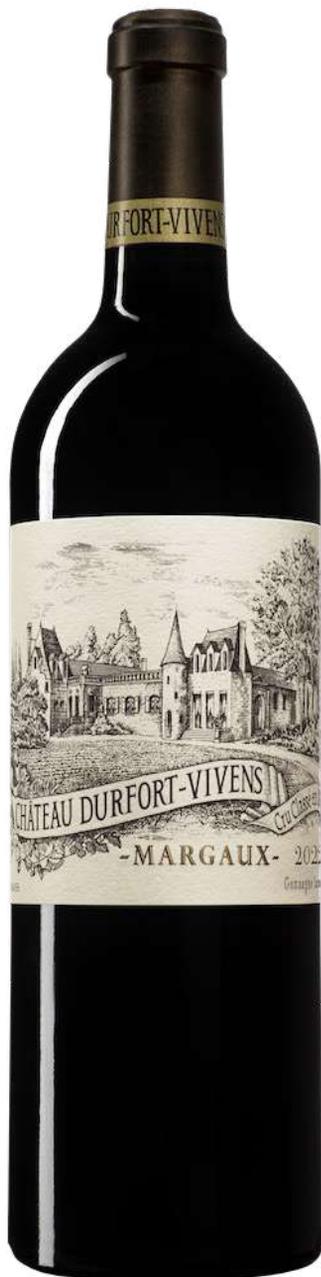


## LA VINIFICATION

Vinification parcellaire.  
Fermentation alcoolique avec des levures indigènes.  
Remontage une fois par jour pour une extraction douce.  
21 jours de cuvaison. Aucun intrant pendant toute la phase de vinification.

## DATES DE VENDANGES

Vendanges sélectives. 11 jours effectifs.  
1<sup>er</sup> tri : du 1<sup>er</sup> Septembre au 15 Septembre  
2<sup>ème</sup> tri : du 19 Septembre au 12 Octobre



## ASSEMBLAGE

84% Cabernet-Sauvignon  
16% Merlot

## L'ÉLEVAGE

18 mois dont :  
70% en barriques neuves  
30% en amphores

## L'ÉQUIPE

Propriétaire :  
Gonzague Lurton  
Directeur Technique :  
Léopold Valentin  
Œnologue Conseil :  
Éric Boissenot

**RENDEMENT** 30 hecto / ha

**DEGRÉ ALCOOLIQUE** 13,5 % (v/v)

**PH** 3,75