

*Plus de*  
**60 ANS**  
**DE PASSION**  
**IMMOBILIÈRE**  
**DE PÈRE EN FILS**

**batima**

En 1965, Gabriel Aknin fondait l'entreprise Batima avec l'intention de mettre la promotion immobilière, alors en pleine transformation, au diapason de son époque. Ses premières réalisations, qui conciliaient inventivité, créativité, agilité entrepreneuriale et réflexion sociologique ont fortifié une renommée qui s'est exprimée au fil des années par des projets d'envergure. Ses deux fils, Yves et Gilles Aknin, assurent depuis plus de 25 ans la pérennité de cette vision en phase avec les besoins du marché, dans un processus continu d'amélioration.





**UN SENS  
DU CONCRET,  
CONJUGUÉ  
À UNE SOLIDE  
APTITUDE POUR  
L'INNOVATION,**

la signature de  
Gabriel Aknin

# UNE HISTOIRE DE FAMILLE

---

Entretien avec  
Gabriel Aknin

# UNE CARRIÈRE DE PROMOTEUR IMMOBILIER QUI DÉBUTE À PARIS AU MILIEU DES ANNÉES 60

« Ma carrière a débuté à 18 ans en Suisse où j'étais employé à Genève. C'est ici que j'ai rencontré mon épouse. A l'âge de 30 trente ans, j'ai souhaité me mettre à mon compte.

Où se faire de la place ? Deux événements m'ont conduit à me diriger vers la promotion immobilière. La première, toute personnelle, résidait dans le fait que j'avais très envie de faire travailler mon ami qui était architecte. La seconde, plus générale, tenait à la situation du secteur où régnait à cette époque en France une certaine confusion. Voici pourquoi. Jusqu'alors, la promotion immobilière n'était pas ou peu encadrée. Cette absence de réglementation spécifique encourageait les entrepreneurs privés, souvent sans planification urbaine cohérente, à spéculer en proposant des constructions dont la qualité était variable.

Sans même parler des gens incompetents qui imaginaient des choses mais ne les livraient pas. La plupart du temps, les promoteurs créaient une SCI (société civile immobilière), achetaient un terrain et vendaient non pas un appartement mais des parts de la SCI qui donnaient droit aux logements. Quand les choses tournaient mal et que la société faisait faillite, tout le monde perdait. Et il n'existait aucune garantie.

Plusieurs lois ont soudainement encadré cette profession, notamment en introduisant le concept de vente en l'état futur d'achèvement. Cela garantissait que les acheteurs obtiennent leur bien à la fin des travaux ou que la banque rembourse en cas de non-livraison. Pour le dire autrement, c'en était fini avec la facilité.

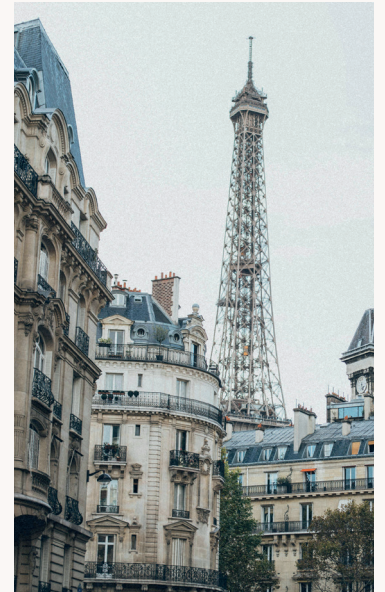
**« J'AI BÂTI MON  
ENGAGEMENT DE  
PROMOTEUR SUR UNE  
CONVICTION SIMPLE :  
SANS RIGUEUR, IL N'Y A  
PAS DE CONFIANCE. »**

L'exigence de sérieux devenait indispensable : cela a conduit de nombreux promoteurs à abandonner leur métier. Or, vous le savez, la règle de base des affaires consiste à être au bon endroit au bon moment pour saisir les opportunités prometteuses. Je connaissais mes qualités de rigueur et ma capacité de travail. Ma conviction reposait sur une idée simple : quand il y a un besoin – dans le cas présent, un besoin de logements de qualité à un juste prix – et que vous répondez à ce besoin, il ne faut pas avoir peur. Je me suis donc lancé et je n'ai pas eu à le regretter. »

# AUX ORIGINES



ANÉES 60



## UNE AUTRE IDÉE DU MÉTIER DE PROMOTEUR

« J'ai pris très vite conscience de la valeur qu'accordaient les acquéreurs, souvent des jeunes, à l'achat de leur logement. C'était l'acte le plus important de leur vie. Je ne pouvais pas concevoir de ne pas traiter ces projets, si capitaux pour les acquéreurs, avec le sérieux le plus extrême. Je ne voulais pas trahir leur confiance. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle mes appartements se vendaient souvent par bouches à oreilles. Les acquéreurs prenaient un studio, puis un deux pièces. Il faut préciser qu'à l'époque, l'inflation était galopante.

Le meilleur moyen d'échapper à cette inflation, dans le but d'acquérir de l'immobilier, consistait précisément à

acheter de l'immobilier, c'est-à-dire de prendre possession d'un petit logement puis de le vendre pour acheter un logement plus grand.

C'est d'ailleurs toujours le cas : les gens qui attendent trop longtemps parce qu'ils souhaitent acheter un trois pièces ne passeront jamais à l'acte. Aujourd'hui, ce n'est pas une inflation généralisée mais sur certains marchés, comme Paris ou Genève, le prix de la pierre augmentera toujours plus que l'inflation. Le fait d'acheter permet de préserver ce pouvoir d'achat immobilier.

En résumé, je dirai que la rigueur et l'intégrité ont été le fil rouge de toute ma carrière. »

**« FACE À L'INFLATION,  
LE MÉTIER DE  
PROMOTEUR CONSISTE  
À OFFRIR, AVEC  
RIGUEUR ET INTÉGRITÉ,  
DES SOLUTIONS  
IMMOBILIÈRES  
DURABLES  
PERMETTANT DE  
PRÉSERVER ET DE FAIRE  
ÉVOLUER LE POUVOIR  
D'ACHAT RÉSIDENTIEL  
DES ACQUÉREURS. »**

# UNE VISION



**« POUR RÉUSSIR,  
IL FAUT INNOVER  
SANS IMITER, EN  
RESTANT GUIDÉ  
PAR LA LOGIQUE  
ET LE CONCRET »**

---

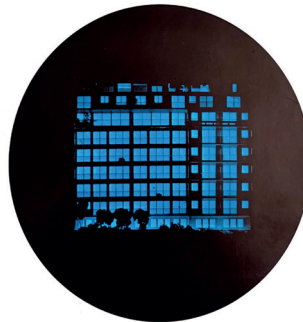
Gabriel Aknin

**RESIDENCE  
PLEIN SOLEIL**  
7, RUE OSCAR ROTY - PARIS 15<sup>e</sup>

**BATIMA** 17, RUE DE LA TOUR, PARIS 16<sup>e</sup> - 870-32-21+

residence  
de la tour philippe le bel

69 et 71, rue de la Tour — paris XV<sup>e</sup>



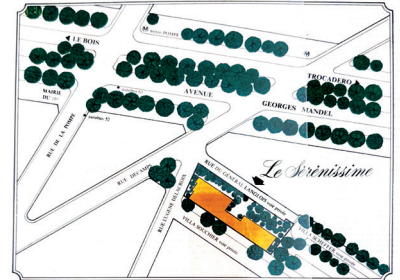
**BATIMA** 17, RUE DE LA TOUR, PARIS XV<sup>e</sup> — 870-32-21

1971. Résidence Plein Soleil,  
Paris 15<sup>e</sup>

1972. Résidence de la Tour  
Philippe Le Bel, Paris 16<sup>e</sup>

1976. Sérénissime,  
Paris 16<sup>e</sup>

UN EMPLACEMENT UNIQUE  
DANS PARIS 16



Villa Schiffer  
**Des appartements de prestige,  
un environnement de villas  
et de jardins. Le Sérénissime**  
2, rue du Général Lathion et  
3, rue Eugène Delacroix Paris 16<sup>e</sup>

Visitez l'appartement témoin,  
vous jugerez par vous-même  
de la qualité des prestations.  
Livraison décembre 1976.

Vente  
**batima**  
69, rue de la Tour Paris 16<sup>e</sup>  
Téléphone: 504.41.00

# LA QUALITÉ DE CONCEPTION ET DE RÉALISATION DES PROJETS, LA SIGNATURE GABRIEL AKNIN

« Au-delà du sérieux de la démarche, je pense avoir manifesté une certaine agilité pour appréhender voire accompagner les changements du secteur.

J'ai rédigé en France en 1965 le premier acte en droit d'achèvement en copropriété. Ça ne s'improvisait pas. Je travaillais la journée et je suivais le soir le cours des arts et métiers spécialement créé pour appliquer cette nouvelle loi. Parmi les élèves : des avocats, des architectes, des notaires. Les acteurs historiques n'avaient pas nécessairement fait le travail nécessaire pour se familiariser et mettre en application cette nouvelle réglementation. J'ai longtemps dû former mes interlocuteurs, notamment les banques.

**« L'AGILITÉ ET L'ANTICIPATION SONT ESSENTIELLES POUR SUIVRE ET ACCOMPAGNER LES ÉVOLUTIONS DU SECTEUR. »**

Cette agilité s'est également exprimée par un système que j'ai mis au point. Lorsque j'ai débuté, je n'avais pas ou peu de capitaux. Je recourais donc à la dation qui était une technique courante. Cela consistait à proposer au vendeur du terrain des appartements en guise de paiement partiel ou total. C'est classique, c'est un échange. Tout cela se fait devant le notaire. Cela a toujours existé. Seulement voilà, cette pratique entraînait une conséquence fiscale puisque le vendeur devait

payer des plus-values calculées entre la valeur du terrain cédé et le prix des appartements. J'ai donc fait l'analyse suivante. De quoi est composé un appartement ? D'une partie de terrain et de la construction. J'ai donc fait préparer à l'avance des règlements de copropriété - ce qui représente un travail énorme - où le vendeur ne cédait que la quote-part des terrains servant d'assises aux constructions conservées par Batima. Mon notaire proclamait que c'était impossible, que nous ne pourrions pas tout préparer à l'avance. Mais nous avons réussi. L'objectif bien compris de cette démarche était de proposer un prix plus attractif au vendeur de terrain puisque la fiscalité habituellement prise à sa charge était économisée.»

# LA SIGNATURE

## L'INVENTIVITÉ EST AU CŒUR DE MON MÉTIER

*« Pour réussir, j'ai toujours considéré qu'il ne fallait pas faire comme les autres. Il faut essayer de mettre au point des choses nouvelles, tout en gardant un esprit de logique orienté vers les faits et la réalité, vers le concret. »*

Gabriel Aknin



2014. Oberkampf, Paris

# LA TOUR LE RIVE GAUCHE, DÉVELOPPEMENT EMBLÉMATIQUE DE BATIMA

« Je citerai l'exemple de la tour **Le Rive Gauche**, dont les appartements ont été livrés en 1974 à Paris, en front de Seine. Les gros promoteurs ne voulaient pas y aller. Je suis le seul promoteur privé à avoir soumissionné. J'ai obtenu le droit de construire cette tour en mettant quelques conditions : je souhaitai avoir à disposition un bâtiment – c'était le "bal de la marine" – où je pouvais disposer d'un showroom présentant l'appartement témoin. J'avais demandé à **Rena Dumas d'en concevoir la décoration intérieure**.

J'ai également obtenu le droit de faire des loggias. Tout le monde disait que c'était de la folie : j'ai obtenu gain de cause en arguant que ces terrasses ne seraient pas comptabilisées dans les mètres carrés constructibles.

J'avais également demandé à un publicitaire renommé de concevoir une réclame qui apparaîtrait en pleine page dans le Figaro et le Monde. Il avait conçu une maquette très onirique. Je n'ai pas aimé ce projet.

**L'achat d'un appartement est un geste très concret.**

Nous ne sommes pas dans le domaine du rêve mais de la réalité. J'ai donc imaginé de faire apparaître – en couleur, c'était une première – un plan accompagné d'un court texte qui disait en substance : *"Regardez comme c'est bien fait et voyez comme il n'y a pas de perte de surface"*. Le projet a été couronné par le succès.

**POUR RÉUSSIR DANS  
LES AFFAIRES, IL  
NE FAUT PAS ÊTRE  
UN MOUTON DE  
PANURGE. »**



# OSER AUTREMENT

# LA TOUR LE RIVE GAUCHE

**RENA DUMAS SIGNE  
LA DÉCORATION  
INTÉRIEURE DE  
L'APPARTEMENT  
TÉMOIN DE LA TOUR  
LE RIVE GAUCHE.**

**À CONTRE-COURANT  
DE SON ÉPOQUE,  
ELLE IMAGINE UN  
INTÉRIEUR AU RAS  
DU SOL, LIBÉRANT  
LE CORPS ET  
RÉINVENTANT LA  
MANIÈRE D'HABITER  
L'ESPACE.**



**JEU  
DE FORMES  
ET  
DE VOLUMES**

**VIVRE AU RAS DU SOL**

Imaginons une vie sans contrainte, mobile, libre, naturelle : la vie au ras du sol. Quoi de plus naturel en effet que des formes basses qui s'adaptent à notre corps et favorisent des attitudes harmonieuses, des matériaux qui permettent de se reposer, non pas dans une posture imposée par la forme du siège, mais de la manière qui nous est à chacun la plus instinctive ? Rena Dumas a décoré dans cette optique un appartement de la « Tour Rive-Gauche » du Front de Seine. La vie au ras du sol n'est pas une conception nouvelle pour elle ; Grecque, elle a toujours vécu dans un volume homogène, d'une grande à laquelle elle croit profondément. « Rehausser le côté » agréable dans notre vie actuelle », dit-elle, « mais les gens à l'aise, beaucoup plus que dans un vie qui convient à tous, si nous oublions nos coutumes traditionnels invitent à la rigidité, la vie au ras d'

1. Au cœur du nouveau Paris, la « Tour Rive-Gauche » attire le regard par la pureté de sa ligne, la noblesse de ses matériaux, sa sobriété et son élégance. Située au Front de Seine, parmi un ensemble d'immeubles très-modernes au bord de Seine, les milieux de haute suspension et l'espace vert, elle offre à son architecture rationnellement conçue une zone d'esthétique et de confort rationnel (climatization, isolation phonique).
2. Rehausser le sol — dans l'objectif de libérer le regard, créer un volume homogène, enlever une couche inutile ou s'allonger sur les coussins? Tout cela, les postures au ras du sol nous le connaissons. Une banquette ou prendre un verre entre deux. Tout cela, nous le connaissons. Une banquette, des coussins, des tapisseries, toujours au ras du sol (voir aussi page « Matériaux des ras du sol ») même les plus brillantes.

jours vécu dans un volume homogène, d'une grande à laquelle elle croit profondément. « Rehausser le côté » agréable dans notre vie actuelle », dit-elle, « mais les gens à l'aise, beaucoup plus que dans un vie qui convient à tous, si nous oublions nos coutumes traditionnels invitent à la rigidité, la vie au ras d'

## LA TOUR LE RIVE GAUCHE

Mars 1973. Une publicité en couleur proclame sur une pleine page du Figaro les mérites des appartements mis en vente par la société Batima au cœur de la tour « **Le Rive Gauche** » à Paris.

Les phrases sont courtes mais précises. Chaque mot porte un argument de poids. "Salons-terrasses en front de Seine" - "Pas d'espaces morts" - "Plus de couloirs inutiles" - "Vue panoramique" - "Prix de lancement ferme et définitif".

Un plan en couleur illustre ces affirmations. "Enfin un promoteur qui prend les risques pour lui" conclut la réclame qui précise "Batima tient parole depuis toujours".

**CETTE PUBLICITÉ,  
TOTALEMENT  
NOVATRICE À  
L'ÉPOQUE, RÉSUME  
LA PHILOSOPHIE  
DE GABRIEL AKNIN,  
ENTREPRENEUR  
VISIONNAIRE.**

Sa signature : une recherche de la plus haute qualité, une conception attirante du logement. Un sens du concret aussi, conjugué à une solide aptitude pour l'innovation qui s'épanouiront dans la réalisation de multiples projets, toujours couronnés de succès, entre Paris et Genève.

**Le Rive Gauche.**  
**Des salons-terrasses en front de Seine. Enfin.**

4 pièces, 104 m<sup>2</sup> et 40 terrasses.

**Le Rive Gauche.**  
**4300F. Prix de lancement ferme et définitif.**

batima 504.41.00

**Mars 1973**  
Première publicité  
en couleur du  
quotidien Le FIGARO

# EN QUOI CONSISTE LA RÉUSSITE PROFESSIONNELLE ? QU'EST CE QUI MOTIVE LORSQU'ON ATTEINT UN CERTAIN SEUIL ?

« La réussite pour un entrepreneur consiste à diriger une entreprise qui se développe.

Cette réussite ne se mesure pas nécessairement en chiffres dans notre métier. Certaines années, on peut faire un chiffre d'affaires extraordinaire et d'autres rien du tout. Pendant la phase de conception et de construction, il n'y a pas de chiffre d'affaires. Cela prend parfois des années car nous investissons beaucoup de temps en amont de nos projets. Le chiffre d'affaires, fiscalement, se concrétise quand on achève le logement.

**« LE MOTEUR DE LA RÉUSSITE, C'EST L'ENVIE DE CONSTRUIRE »**

Cette envie stimulait ma créativité. Cela implique de fuir la routine. J'ai été par exemple l'un des premiers promoteurs à vendre à prix ferme à une époque où tout était indexé. Je vendais les premiers appartements d'un immeuble à un prix très attractif, compensant à peine les coûts, ce qui me permettait de construire les logements suivants à un prix plus élevé. Mon notaire me

disait que c'était impossible, que les gens se plaindraient, mais cela ne suffisait pas à m'arrêter. Je savais que ma démarche était juste. Dans ma carrière, j'ai vendu des milliers de logements. Aucun acquéreur ne m'a jamais fait de procès.

**La réussite enfin, d'un point de vue plus personnelle, c'est la transmission.** La plus belle chose qui me soit arrivée, c'est d'avoir appris le métier à mes enfants. Ils y ont pris goût et sont aujourd'hui reconnus pour leur compétence. Il n'est pas impossible que mes six petits-enfants soient un jour intéressés à leur tour. »

**« LA PLUS BELLE CHOSE QUI ME  
SOIT ARRIVÉE, C'EST D'AVOIR  
APPRIIS LE MÉTIER À MES ENFANTS »**

---

Gabriel Akinin



# NOTRE PHILOSOPHIE

---

Entretien avec  
Yves & Gilles Aknin

**« NOTRE  
PHILOSOPHIE,  
LA CULTURE DE LA  
TRANSMISSION »**

---

Yves & Gilles Aknin



## VOUS AVEZ SUIVI LES PAS DE VOTRE PÈRE EN REPRENANT L'ENTREPRISE QU'IL A FONDÉ DANS LES ANNÉES 60. QUE VOUS A-T-IL APPRIS ?

**YVES** : « Notre père nous a tout d'abord sensibilisé à la **singularité d'une entreprise dont la structure est familiale**. Cette particularité permet de se projeter dans un horizon à long terme, sans subir les pressions d'actionnaires ou de tiers qui font de la rentabilité immédiate un critère prioritaire. Il nous a également enseigné une certaine **culture du bâti et de l'éthique** qui doit accompagner ce métier.

Nous partageons enfin avec notre père **une vision de la promotion immobilière qui s'inscrit dans une logique patrimoniale**, en produisant des projets architecturaux qui conserveront leur valeur dans la durée. »

**GILLES** : « Notre père nous a démontré qu'**une réputation - si importante à Genève - se construit sur l'exigence et l'honnêteté** conjuguées à une capacité à aller au fond des choses, à ne négliger aucun détail. C'est la raison pour laquelle nous investissons énormément sur **la qualité de nos projets** en amont tout en travaillant en corps d'états séparés afin de préserver cette excellence et ce haut niveau de technicité, jusqu'à la livraison du bien.

Nous souhaitons perpétuer la **capacité d'écoute** qu'a manifesté notre père durant sa longue carrière couronnée de succès. Cette écoute, suivie d'un dialogue constructif



nous permet de trouver des solutions qui répondent à des problématiques exprimées par nos partenaires. »

# LA CONTINUITÉ



2024. La Canopée, Ambilly, France

***« Notre père nous a démontré qu'une réputation – si importante à Genève – se construit sur l'exigence et l'honnêteté conjuguées à une capacité à aller au fond des choses, à ne négliger aucun détail »***

---

Gilles Aknin



## QUELLE ORGANISATION METTEZ-VOUS EN PLACE POUR DÉVELOPPER VOS PROJETS ?

**YVES :** « L'importance que nous accordons à la valeur patrimoniale de nos réalisations réclame une vision à 360° de toute la chaîne de valeur du bâtiment.

Elle s'accompagne d'un grand respect que nous accordons à nos partenaires et prestataires. Pour garantir une conception attirante et pertinente, nous travaillons avec plusieurs bureaux d'architectes renommés que nous invitons à exprimer pleinement leur créativité. »

**GILLES :** « Il y a toujours de nouveaux défis à relever en ce qui concerne la construction d'un bâtiment. Aujourd'hui, par exemple, une attention particulière est portée sur le bilan

carbone de la construction, qui, dans les années à venir devra être nettement inférieur. Le développement durable impose de trouver des solutions nouvelles sans pourtant laisser de place aux expérimentations hasardeuses. Il faut ainsi en quelque sorte innover et rationaliser en même temps.

Cela nécessite premièrement de prendre le temps qu'il faut pour la conception des projets quelle que soit leur envergure – petits collectifs ou grand ensemble.

Deuxièmement, cette culture du projet, telle que nous la concevons, exige une grande maîtrise de l'acte de construire mais aussi une certaine agilité pour contenir le coût de construction.



**NOTRE DÉMARCHÉ  
CONSISTE FINALEMENT  
À NE PAS ÊTRE  
SIMPLEMENT  
PROMOTEUR MAIS  
ÉDITEUR. »**

# LA MAÎTRISE



**2023.** Villa individuelle, Genève



Belle-Terre, bâtiment Jura  
Lin Robbe Seiler avec BLSA

## BELLE-TERRE, DÉVELOPPEMENT ACTUEL DE BATIMA

Nous travaillons **depuis plus de 10 ans sur le quartier Belle-Terre qui est destiné à accueillir 2700 logements répartis sur 38 hectares** situé à Thônex, dans la campagne

genevoise. La dimension et l'excellence de ce projet ont déjà été saluées par de nombreux experts et revues professionnelles.

***« La volonté de densifier tout en promouvant une grande qualité de vie »***

Espaces Contemporains N°2.  
**Mai-juin 2023**

# PROJET D'ENVERGURE





Belle-Terre, bâtiments  
Aravis et Môle, **BCMA**

**« BELLE-TERRE,  
UN PROJET  
D'AMPLEUR,  
QUATRE VISIONS  
POUR UNE MÊME  
RÉALISATION »**



Belle-Terre,  
bâtiments, Salève  
et Mont-Blanc,  
**Atelier Bonnet**

2000-2030

## COMMENT CETTE LOGIQUE PATRIMONIALE SE MANIFESTE-T-ELLE DANS VOTRE ACTIVITÉ ?

**YVES** : « La promotion immobilière consiste, d'une manière générale, à trouver un terrain et à décider ensuite ce que l'on veut et peut construire dessus, en fonction de règles d'urbanismes strictes. Une étude de marché déterminera ensuite le nombre et la nature des réalisations – maisons individuelles, maisons mitoyennes, petits collectifs – à finaliser. Le financement du projet s'articulera autour des fonds propres du promoteur qu'accompagneront des crédits bancaires et des garanties.

Batima, dès l'origine, a concentré son activité autour des logements et notamment des appartements, et non des superficies commerciales. **La logique patrimoniale que nous mettons en œuvre consiste à réaliser une opération comme si nous allions la conserver nous-mêmes**, ce qui est parfois le cas.

Autre caractéristique de notre activité : **nous proposons aux vendeurs de terrain de conserver un ou plusieurs appartements du nouvel ensemble**. Cela influencera considérablement sa perception, mais aussi la nôtre, de **la notion de qualité**. Signalons au passage que notre père a largement contribué à **moderniser l'usage de la dation** en mettant au point un système que tout le monde utilise aujourd'hui. »

**GILLES** : « L'une des grandes caractéristiques de nos réalisations réside dans **l'emploi de signatures, de bureaux d'architectes prestigieux** et dans le fait que nous veillons avec une attention scrupuleuse à la qualité technique, esthétique mais aussi environnementale du projet. C'est là où la notion de temps long prendra tout son sens. La personne qui

nous cède son terrain et qui conserve un bien immobilier sur ce même terrain se posera nécessairement la question suivante : que vaudra mon bien dans plusieurs années, notamment dans le cadre d'une transmission. La qualité de la construction répond en grande partie à cette question puisqu'elle vise à réduire les coûts d'exploitation ou de rénovation à long terme.

**Cette qualité exceptionnelle, véritable signature de Batima**, implique d'anticiper un cadre normatif qui n'est pas encore stabilisé en mettant en œuvre des principes ambitieux de développement durable – **optimisation de la performance énergétique, de la durabilité, du bien être des occupants** – à toutes les étapes du cycle de vie du bâtiment. »

# PENSER DURABLE



**« Chaque projet est pensé comme si nous allions le conserver : alliant prestige, qualité technique et esthétique, durabilité, performance énergétique et bien-être des occupants. Nous anticipons le temps long pour créer des réalisations qui traversent les générations. »**

---

Yves Aknin



Belle-Terre, bâtiment Voirons, **Jaccaud+Associés**

“  
ANIMÉE PAR UNE VISION À LONG  
TERME, NOTRE SOCIÉTÉ FAMILIALE  
EXPRIME UNE PHILOSOPHIE DE LA  
PROMOTION IMMOBILIÈRE QUI  
CONJUGUE RIGUEUR DE CONCEPTION,  
QUALITÉ DE RÉALISATION ET ESPRIT  
DE RESPONSABILITÉ VIS-À-VIS DES  
GÉNÉRATIONS FUTURES.

”

Propos recueillis par Hervé Dewintre