



**Interview de Bernard SICARD**  
**Alain Guetrot**

**Septembre 2003**

Bernard SICARD gère la résidence pour le compte du cabinet VILLA depuis 1999. Un membre de l'équipe LE-PANORAMIS.NET (LPN) a tenté d'en savoir un peu plus sur l'homme et sur son parcours.

**LPN** : Bernard SICARD, comment vous est venu l'intérêt pour cette activité?

**B.S.** : à ma sortie de l'ESC de Toulouse en 1972, le jeune basque que j'étais, souhaitait monter à Paris. La première piste pour y parvenir consistait à passer un des concours de la Police Nationale. La seconde qui s'avéra la bonne, était de suivre les encouragements du milieu professionnel de la famille de mon épouse, l'activité immobilière.

**LPN** : n'importe qui peut donc s'improviser professionnel de ce secteur?

**B.S.** : la réalité n'est pas aussi simple. La profession à l'époque estimait que le meilleur apprentissage du métier consistait à l'aborder par la gestion locative. C'est ainsi que me fut confiée au départ, chez DEROMEDI, la gestion locative de 5000 lots à Saint-Michel sur Orge, complétés par un centre commercial de 80 magasins. Le secteur fut élargi à celui du parc immobilier aidé des militaires, 2500 logements à Angers, un autre parc à Nancy, puis celui de la base militaire de TOUL. La gestion à distance et les déplacements n'effrayaient alors pas le moins du monde la profession. Mais cette formation sur le terrain n'était pas suffisante, c'est pourquoi je décidais de la compléter par une formation au CNAM.

**LPN** : après sept ans de gestion locative, n'avez-vous pas eu la tentation de changer?

**B.S.** : si bien entendu, en profitant du caractère cyclique de nos différents métiers, la gestion locative, la promotion immobilière, le commerce des transactions et le syndic de copropriété. C'est ainsi qu'au tournant des années 70 à 80, j'abordais la promotion immobilière, pour une expérience

qui allait durer cinq ans. Beaucoup de ces projets concernaient l'accès à la propriété soutenue par les collectivités territoriales en zones pavillonnaires. Le champ d'action était particulièrement diversifié, de l'achat des terrains à la construction proprement dite, en passant par l'aménagement des réseaux et de la voirie; ce fut pour moi l'occasion d'une expérience et d'un acquis technique insoupçonnés et particulièrement précieux pour l'avenir, en particulier face à la "pathologie" inévitable des bâtiments.

**LPN** : cinq ans pour un cycle, c'est une durée raisonnable?

**B.S.** : oui, tout à fait. C'est pourquoi je m'orientais ensuite vers l'immobilier d'entreprises, en rejoignant MEUNIER PROMOTION, plus particulièrement dans le secteur de la ZAC André CITRÖEN. Puis l'immobilier d'entreprises connu à son tour sa période de vaches maigres et je le quittais donc au bout de quatre ans.

**LPN** : il ne restait plus beaucoup de secteurs à découvrir, votre formation et votre parcours professionnels étaient déjà bien avancés.

**B.S.** : c'est exact et c'est pourquoi j'estimais raisonnable de me stabiliser et d'utiliser l'ensemble de ces acquis dans la gestion de copropriétés. Le cabinet BOULLAND m'offrit cette opportunité, avec en prime la possibilité d'aborder la réhabilitation de vieux immeubles parisiens. Ah le passage JOUFFROY! J'y serais encore si l'esprit de la maison n'avait pas disparu après la vente du cabinet à GFF IMMOBILIER.

**LPN** : vous n'aviez assuré pas vos arrières?

**B.S.** : si, car Pascal COCHARD directeur du groupe Paris au cabinet VILLA, à la recherche de collaborateurs expérimentés pour le cabinet, m'avait fait signe en 1997. Le cabinet VILLA, numéro 4 à Paris, se distinguait des cabinets plus importants par une implantation uniquement en Région Parisienne. En 1999, Pascal COCHARD me proposait de lui succéder sur la gestion en direct du PANORAMIS. Dans l'organisation actuelle du cabinet, je suis chef de groupe gestion, animant une équipe très décentralisée de trois gestionnaires, pour un ensemble d'environ 10000 lots principaux, couvrant un patrimoine varié allant d'immeubles en réhabilitation dans le quartier de la Goutte d'Or à ceux de l'avenue FOCH, en passant par PANORAMIS. Sur ces 10.000 lots, PANORAMIS représente, comme vous le savez, plus de 500 lots.

**LPN** : en tant que syndic aujourd'hui quel est votre point fort et quelles sont vos principales préoccupations?

**B.S.** : Au-delà de la taille et de l'infrastructure du cabinet qui peuvent s'avérer utiles face à la complexité de la gestion technique, administrative et financière des différents syndicats, notre principal atout est notre présence sur le terrain systématique dans chaque résidence au moins une demi-journée par semaine, le vendredi matin par mes soins, en ce qui concerne PANORAMIS.

Au plan des préoccupations, outre l'évolution du cadre réglementaire, et à cet égard la loi SRU de décembre 2000 est exemplaire, je m'attache à répondre à une demande croissante de sécurisation des copropriétés. Ce qui fait l'agrément de PANORAMIS, de larges espaces ouverts sur l'extérieur, n'est plus de mise dans les nouveaux programmes. Au-delà de la sécurisation physique, nous multiplions les dispositifs de surveillance à distance, pour des besoins de sécurité mais pas uniquement, car ce sont également des moyens de contrôle à distance de réalisation des tâches; tout ceci a un coût bien entendu. Pour PANORAMIS aujourd'hui, à la veille du renouvellement des contrats P2/P3 relatifs au chauffage de base et à l'eau chaude sanitaire, la maîtrise des charges demeure d'actualité. Cependant la "pathologie" de l'ensemble immobilier doit aussi faire l'objet d'une attention de tous les instants. Les sommes investies chaque année pour la préservation du patrimoine demeurent très faibles au regard de sa valeur croissante et recherchée sur le marché; les mesures curatives nécessaires, comme le traitement des sous-faces de balcons, sont bien ponctuellement et systématiquement diligentées. La question de savoir si cette politique pourra être poursuivie indéfiniment est une vraie question pour l'avenir.