



Marc Pointet

04/11/2025 • Interview • 9 min • Rédaction • Immoday.ch

## «Ma mission: concrétiser le potentiel du portefeuille immobilier de La Foncière et lancer un nouveau produit»

**Outre la concrétisation du potentiel encore inexploité de son vaste portefeuille immobilier, le nouveau responsable d'IFSA (Investissements Fonciers SA), qui gère La Foncière doit développer les activités du groupe en Suisse alémanique. Pas à coup d'augmentations de capital et d'acquisition d'immobilier résidentiel, mais plutôt avec le lancement d'un nouveau produit novateur, comme un LQIF. Et des stratégies d'investissement originales, comme les résidences pour seniors ou les logements pour étudiants, qui pourraient séduire des investisseurs plus orientés vers la croissance à terme que vers un dividende immédiat.**

Mi-juin, un communiqué de presse laconique nous apprenait que le conseil d'administration d'Investissement Fonciers SA (IFSA) avait nommé Marc Pointet au poste de directeur général, avec pour mission de diversifier les activités du groupe et de développer le fonds immobilier La Foncière. Après quelques mois de silence, le temps de se familiariser avec sa nouvelle entreprise, Marc Pointet accorde sa première grande interview à immoday.ch. Alors, on en profite pour faire à la fois son portrait et discuter des perspectives du groupe.

### **Marc Pointet, j'aimerais commencer par vos études à l'EPFZ. Pourquoi l'architecture ? Était-ce un choix familial ou une passion personnelle ?**

Je suis d'origine neuchâteloise et on parlait français à la maison, mais j'ai passé toute mon enfance et toute ma scolarité à Zurich. Pendant le gymnase, j'ai découvert l'architecture grâce au père d'une amie, qui était architecte. J'avais toujours aimé le dessin, mais sans être un génie, et les mathématiques. Un professeur m'a suggéré de combiner les deux avec l'architecture. Et voilà comment je me suis retrouvé à l'EPFZ !

### **Quand on étudie l'architecture, a priori, c'est pour construire de belles maisons, des musées ou des hôpitaux. Ce n'est pourtant pas la voie que vous avez choisie.**

Pendant mes études, j'ai intégré la junior entreprise de l'EPFZ, où nous mettions en relation des étudiants et des entreprises pour des projets concrets. Cela m'a donné goût à l'entrepreneuriat. Après l'obtention de mon diplôme, j'ai rejoint Karl Steiner, en 2003, d'abord comme assistant du CEO, puis comme chef de succursale à Saint-Moritz. Cette expérience m'a permis de comprendre le fonctionnement d'une entreprise générale de construction, la gestion des sous-traitants, des budgets et des délais, tout en apprenant à gérer des projets complexes. Cependant, je sentais qu'il me manquait la dimension stratégique et créative dans laquelle je souhaitais m'investir.

### **Un côté créatif que vous avez retrouvé chez Mobimo ?**

Oui, tout à fait. J'ai rejoint Mobimo en 2006 comme chef de projet. J'y ai passé sept à Zurich dans le développement puis sept à Lausanne comme responsable de la Suisse romande. À Lausanne, j'ai notamment piloté le projet du Flon, un développement urbain majeur. Une expérience passionnante qui était comme la gestion d'une petite ville dans la ville.

### **Sur le plan personnel, ça n'a pas été trop difficile de passer de Zurich à Lausanne ?**

Il a fallu convaincre mon épouse, mais nous sommes vite arrivés à la conclusion que, pour ma carrière, c'était une excellente opportunité, et que, pour nos 4 enfants, c'était l'occasion de maîtriser les deux cultures, francophone et germanophone. Finalement, nous avons beaucoup apprécié Lausanne, puisqu'au départ on ne devait y rester que 3 ans et qu'on y est resté 7 ans. D'ailleurs, ma famille n'avait pas du tout envie de partir quand j'ai reçu un appel d'un chasseur de tête qui m'a fait revenir à Zurich.

### **C'était pour devenir CEO d'INA Invest ?**

Effectivement. En 2020, j'ai été contacté pour reprendre la direction d'INA Invest, une société immobilière cotée, spin-off d'Implenia. Ce poste me permettait de franchir un cap dans ma carrière, pour appréhender la dimension stratégique de l'immobilier, avec une responsabilité nationale. Cela m'a permis de me familiariser avec l'aspect financier du développement immobilier, qui m'a passionné.

### **Votre départ d'INA Invest, en 2025, était-il lié à la fusion avec Cham Group ?**

Oui. Dès les premières discussions, il était clair que la fusion impliquerait l'arrivée des équipes de Cham à la tête de la nouvelle entité. J'ai été nommé CIO pour accompagner la transition, mais je savais que je ne redeviendrais pas CEO. Il était donc temps pour moi de passer à la prochaine étape de ma carrière.

### **C'est donc ainsi que vous arrivez à La Foncière.**

J'ai de nouveau eu contact avec un chasseur de tête, et, suite à un processus de sélection qui a pris plusieurs mois, je suis devenu CEO d'IFSA, qui gère La Foncière.

### **Donc, retour à Lausanne !**

Oui, mais cette fois-ci ma famille va rester à Zurich, avec des enfants qui ont entre 11 et 19 ans et qui veulent terminer leurs études en Suisse allemande. Je fais d'ailleurs régulièrement les trajets entre les deux villes, puisqu'une partie de ma mission est de développer nos activités en Suisse alémanique.

### **Reprendre la direction d'IFSA, c'est vraiment un poste intéressant ? Le précédent CEO n'a duré que 2 ans.**

Lorsqu'IFSA m'a contacté, je ne me suis pas focalisé sur le passé. Mon objectif était de déterminer ce que je pouvais apporter et comment mon expérience nationale pouvait servir le fonds. J'ai présenté ma vision au conseil d'administration et j'ai été retenu sur la base de mon expertise et de mes projets pour l'avenir.

### **Pour vous, La Foncière, c'est quoi ?**

C'est un fonds historique romand, axé sur le résidentiel, avec des immeubles urbains bien situés, et des appartements souvent de petites tailles, deux ou trois pièces. Un fonds qui a un fort potentiel et jouit d'une excellente réputation auprès des investisseurs institutionnels.

### **Une des caractéristiques de La Foncière, comme beaucoup de fonds, est sa faible liquidité. Est-ce un problème pour vous ?**

Non, pas du tout. Cela signifie que les porteurs de parts sont satisfaits et conservent leurs investissements, tout en ayant la possibilité de vendre sur le marché boursier si nécessaire, puisque la demande pour nos parts est forte, comme le prouve l'agio du fonds, qui approche 50%.

### **Quelles différences remarquez-vous entre INA Invest, qui est une société immobilière, et La Foncière, qui est un fonds de placement immobilier ?**

Bien que les deux soient des entités cotées investissant dans l'immobilier, les contraintes d'un fonds diffèrent de celles d'une société immobilière. Le fonds doit respecter des règles strictes concernant l'endettement, la diversification et le type d'investissements possibles. Contrairement à INA Invest, il n'est pas possible de développer un projet immobilier de zéro : le fonds ne peut acquérir que des biens avec permis de construire existant. Cette différence influence directement la stratégie. Chez INA, nous pouvons piloter des projets de la conception jusqu'à la réalisation, tandis que La Foncière exige une approche plus axée sur la valorisation du portefeuille immobilier et l'acquisition d'actifs existants.

### **Justement, en parlant d'acquisitions, La Foncière a été très peu présente sur le front des augmentations de capital ces deux dernières années. Une stratégie qui va changer avec votre arrivée ?**

Nous n'effectuons des augmentations de capital que si des projets concrets justifient l'investissement. Avec l'envolée des prix de l'immobilier ces derniers mois et la rentabilité médiocre que l'on constate aujourd'hui, grandir pour grandir se ferait au détriment des actionnaires, en affaiblissant le rendement. En outre, avec notre faible taux d'endettement, actuellement 17%, s'il faut procéder à une acquisition, nous pouvons le faire sans augmentation de capital.

### **Alors, quelle est la mission qui vous a été confiée pour La Foncière ?**

Mieux concrétiser le potentiel encore inexploité du portefeuille immobilier existant et développer IFSA avec le lancement d'un nouveau produit en Suisse alémanique.

### **Le parc existant possède encore vraiment un potentiel de développement ?**

Beaucoup d'immeubles ont un certain âge. Ils ont été bien gérés, bien entretenus, mais n'ont pas toujours été analysés avec une stratégie globale. Aujourd'hui, nous évaluons les possibilités de surélévation, de repositionnement, des investissements dans la durabilité ou de densification future. Donc, oui, il y a encore du potentiel de développement.

### **En ce qui concerne le lancement d'un nouveau produit, quels sont vos projets ?**

Il existe de nouvelles formes de véhicules immobiliers comme le LQIF (Limited Qualified Investment Fund), qui, lancé par IFSA, nous permettrait d'avoir plus de flexibilité. Par exemple partir d'une feuille blanche, dès le projet d'immeuble, ou nous intéresser à d'autres biens

que le résidentiel classique, comme les résidences pour seniors ou les logements étudiants. De toute manière, si l'on souhaite se faire une place sur le marché alémanique, rien ne sert de venir avec un fonds immobilier classique, ça n'intéresserait pas les investisseurs. En revanche, un produit novateur, dans sa structure comme dans sa stratégie d'investissement, peut séduire des investisseurs, plus orientés vers le potentiel de développement que vers un dividende immédiat.

### **Comment décririez-vous votre style de management ?**

Je privilégie le succès, partagé avec mon équipe. Un succès qui se mesure autant à la performance qu'à l'épanouissement collectif, et qui inclut la satisfaction au travail et dans la vie personnelle.

### **Comment détermine-t-on le succès d'une équipe chez IFSA - La Foncière ? C'est une très belle entreprise, mais ça tourne tout seul, non ?**

Effectivement et c'est justement ce que j'aimerais changer. Comme je l'ai dit, on ne peut plus se contenter de collecter les loyers et de rénover ponctuellement, il faut exploiter le potentiel du portefeuille.

### **Combien de personnes compte votre équipe ?**

Vingt spécialistes dans le fonds et 150 concierges sur place, qui assurent le lien avec les locataires. Les régies, par contre, sont externalisées.

### **Avez-vous des passions en dehors de l'immobilier ?**

Voyager avec ma famille. Le week-end, j'aime aussi cuisiner.

### **Ça ne vous a jamais frustré de ne pas avoir dessiné de maison ?**

Non, jamais. Mais, par contre, dans mon travail quotidien, avoir un diplôme d'architecte m'a beaucoup aidé dans la discussion avec les prestataires. C'est plus facile de se faire accepter comme maître d'ouvrage.

### **Rédaction Immoday**

Suivez-nous sur [LinkedIn](#).

En lien avec cet article

---



**Marc Pointet**



**La Foncière - Investissements Fonciers SA (IFSA)**