

V ~~f~~ or P Present

Magazine v f P

#03 | 2024





8 chambres et suites
Spa exclusif
Accès privatif au lac
Expérience gastronomique
Salle de conférence

AU
CLUB
ALPIN

Route du Lac 21
Champex-Lac
+41 27 780 14 14
www.auclubalpin.ch
contact@auclubalpin.ch

HOTEL RESTAURANT SPA

Plus qu'un hôtel, un Club!



Edito

Bienvenue à V For Present! Welcome to V For Present!

Pour cette troisième édition de notre magazine, nous confirmons notre plaisir à parler de notre région, de ses challenges et des personnalités qui la composent; chacun avec son histoire, sa touche unique dans un environnement qui l'est tout autant. Cette fois-ci, la thématique de notre première page est celle du mot « présent », qui ouvre un univers d'interprétations diverses et réelles. Présent pour « maintenant », qui nous permettra de préparer le futur de manière optimale. Tout d'abord grâce à la destination qui nous présente sa vision des prochaines années avec son master plan tourisme, puis par des enseignes légendaires qui ont trouvé la prochaine génération telle que L'Écurie et ces entreprises locales qui prennent soin de la future génération, entre la crèche des Moulins et les Elfes. Présent également- en anglais qui signifie « cadeau », pour notre région, avec son style de vie que nous envient beaucoup.

À notre niveau, nous souhaitons être présents dans nos différents métiers de l'immobilier, pour le confort de nos hôtes et satisfaire leurs exigences. Le besoin d'expertise et notre réseau local sont plus importants que jamais, mais aussi pour nos experts financiers ou en prévoyance, qui nous rappellent que c'est aujourd'hui que l'on prépare le futur.

Enfin, notre coup de cœur régional pour une fois, hors commune, est l'endroit exceptionnel du Club Alpin à Champex, par leurs expériences uniques, dont 1 restaurant Michelin, des chambres de finitions superbes et une équipe sympathique et compétente. C'est un plaisir de partager leur histoire et si possible de faire découvrir à quelques personnes un établissement de charme, à 40 minutes de Verbier.

En tous les cas, je vous souhaite autant de plaisir à découvrir ces beaux portraits que l'on en a eu à les préparer. Belle année à tous.

Michael Fellay

For this third edition of our magazine, we reaffirm our pleasure in discussing our region, its challenges, and the personalities that compose it; each with their own story, their unique touch in an environment that is equal. This time, the theme of our front page is the word "present", which opens up a universe of diverse and real interpretations. Present for "now", which will allow us to prepare the future optimally. Firstly, with appreciation to the destination for presenting its vision for the coming years with its tourism masterplan, and then through legendary establishments that have found the next generation, such as L'Écurie and these local companies that take care of the future generation, including the Moulins' nursery and Les Elfes. Present also means "gift" in English, for our region, with its enviable lifestyle.

From a professional standpoint, it is important we are accessible across our various real estate competencies, for the comfort of our guests and to meet their requirements. The need for expertise and our local network is more important than ever, as well as for our financial and insurance experts, who remind us that today is when we prepare for the future.

Finally, our regional favorite, for once outside the community, is the exceptional place of the Club Alpin in Champex, with its unique experiences, including a Michelin restaurant, superbly finished rooms, and a friendly and competent team. It's a pleasure to share their story and, if possible, to introduce a charming establishment, just 40 minutes from Verbier.

Above all, we wish you as much pleasure in discovering these beautiful portraits as we had in preparing them. A wonderful year to all.

Michael Fellay



Sommaire / Summary



- 06 VERBIER MASTER PLAN
- 08 LES ELFES INTERNATIONAL
- 14 PLEION
- 20 L'ÉCURIE
- 26 BERNARD GARO

- 28 L'ASSOCIATION DES AMIS
DU VERBIER FESTIVAL
**THE FRIENDS OF THE VERBIER
FESTIVAL ASSOCIATION**
- 34 AU CLUB ALPIN
- 40 CRÈCHE LES MOULINS

- 46 DOMAINE CORNULUS
- 50 VFP IMMOBILIER
- 52 À VENDRE / **FOR SALE**
- 53 RESOLVE.CH
- 56 EVENTS

Impressum

Éditeur : VFP Immobilier SA,
Rue de la Poste 15, 1936 Verbier
Conception : GDNO Sàrl
Rédaction : Sarah Perruchoud
Graphisme : Laurie Pouly,
Transverse Sàrl
Crédits photographiques : Craig
Patterson & Galardi Media Network
Impression : Imprimerie Schmid SA
Tirage : 1'500 exemplaires
Diffusion : Verbier

“Verbier Master Plan

« Devenir une référence des destinations de montagne du tourisme durable et 4 saisons »

“Become a reference for sustainable, four-season mountain tourism destinations.”

Le Master Plan, Verbier / The Master Plan, Verbier

Véritable outil mettant en lumière les orientations stratégiques de la station, le tout nouveau master plan de Verbier - Val de Bagnes permet également d'assurer la cohérence entre le secteur public et privé. Travail de longue haleine, il offre une vision claire : « Devenir une référence des destinations de montagne du tourisme durable et 4 saisons ». Interview de Simon Wiget, le directeur de Verbier Tourisme.

Comment utiliser ce nouvel outil ?

Nous avons priorisé 5 axes de réalisation pour le tourisme : l'économie, les emplois et la formation ; la durabilité ; les infrastructures et la mobilité ; l'offre, l'accueil et la qualité ; le marketing et la promotion.

Dans chacun de ces axes, nous souhaitons renforcer nos liens avec les locaux. C'est pourquoi nous privilégions un mode de gouvernance transversal, en renforçant le rôle des faitières. Il est crucial d'avoir une collaboration entre tous les acteurs.

A structured tool that highlights the strategic orientations of the resort, the brand-new master plan for Verbier - Val de Bagnes also ensures coherence between the public and private sectors. This extensive effort offers a clear vision : “Become a reference for sustainable, four-season mountain tourism destinations.” An interview with Simon Wiget, the director of Verbier Tourisme.

How to utilise this new tool ?

We have prioritised five areas for tourism development : the economy, jobs, and training ; sustainability ; infrastructure and mobility ; offerings, hospitality, and quality ; marketing and promotion. In each of these areas, we aim to strengthen our ties with the locals. Therefore, we prefer a cross-cutting governance mode by reinforcing the role of umbrella organisations. It is crucial to have collaboration among all stakeholders.

Quels sont les éléments concrets mis en place déjà par le master plan ?

Certains projets existants, telle la valorisation du Haut Val de Bagnes, et d'autres en cours d'élaboration, tel l'observatoire du tourisme, sont liés au master plan. Actuellement, nous réalisons une feuille de route basée sur les éléments du master plan.

Comment réussir à mettre en place un Verbier 4 saisons ?

Nous travaillons sur plusieurs axes, tels que le fait de booster l'événementiel, lors des périodes creuses. Nous espérons que cela apportera une certaine garantie de fréquentation ainsi qu'une motivation aux commerces d'étendre leurs périodes d'ouverture.

Pour les habitants, quels sont les avantages ?

« Privilégier la qualité de vie des habitants » est l'un des objectifs prioritaires du master plan. Ils peuvent déjà bénéficier de toute l'offre et des infrastructures proposées souvent à des conditions favorables. Par exemple les abonnements de ski offerts aux enfants ou encore les bons de consommations donnés aux habitants. L'extension de l'activité aux 4 saisons leur donnera accès à des périodes d'exploitation plus étendues.

Quelles nouveautés pour les familles ?

Par exemple, nous avons développé la patinoire du centre de Verbier. On y trouve désormais entre autres, un chemin de glace, des animations, un toboggan ou des constructions de bonhommes de neige. A la Salle de la Comba en hiver ou au parc de loisirs en été, nous proposons aussi des animations pour les familles durant les grosses périodes. D'autres enjeux ont été identifiés et nécessiteront le développement de nouvelles offres.

En quoi la durabilité est une priorité ?

Le développement d'un tourisme durable est un élément clé pour permettre aux générations futures de profiter de notre cadre privilégié. Nous avons créé un pôle dédié à la durabilité, et mis en place un plan d'actions « Swisustainable ». La Commune travaille entre autres depuis plusieurs années sur le label « Cité de l'Énergie ». C'est dans le concret que nous souhaitons nous engager en faveur de la durabilité.

Quelques beaux moments en 2023 que tu souhaiterais partager ?

Je suis très heureux de la création de Verbier Tourisme SA ainsi que la finalisation du master plan avec la stratégie marketing. Enfin, un dernier élément est la mise en place des Rangers, qui sont des personnes formées qui vont sur le terrain afin de sensibiliser les visiteurs au respect de l'environnement. Nous avons un énorme terrain de jeu à préserver et favoriser le vivre-ensemble est un enjeu prioritaire.

What concrete elements are already in place as part of the master plan ?

Certain existing projects, such as the enhancement of Haut Val de Bagnes, and others under development, like the tourism observatory, are linked to the master plan. Currently, we are developing a roadmap based on the elements of the master plan.

How to successfully establish a four-season Verbier ?

We are working on various aspects, such as boosting events during off-peak periods. We hope this will provide some assurance of activity and motivate businesses to extend their operating periods.

What are the benefits for the residents ?

“Prioritising the quality of life for the residents” is a main objective of the master plan. They can already benefit from the array of offerings and infrastructure often at favourable conditions. For example, ski passes offered to children or consumption vouchers given to residents. Extending activities to four seasons will provide them with access to extended operating periods.

What's new for families ?

For example, we developed the ice rink in the centre of Verbier, including an ice path, activities, a slide, and snowman building. Additionally, we offer family activities during peak periods at Salle de la Comba in winter or at the leisure park in summer. Other challenges have been identified, and they will require the development of new offerings.

Why is sustainability a priority ?

The development of sustainable tourism is a key element for enabling future generations to enjoy our exceptional environment. We have established a sustainability department and launched the “Swisustainable” action plan. The municipality has been working for several years on the “Energy City” label. We are committed to concrete actions in favor of sustainability.

Any highlights for 2023 that you would like to share ?

I am very pleased with the establishment of Verbier Tourisme SA and the finalisation of the master plan with the marketing strategy. Finally, the establishment of the Rangers, trained individuals who engage visitors to respect the environment, is another significant development. We have a vast playground to preserve, and promoting community living is a key priority.

“Les Elfes International”

« Passage du flambeau entre deux générations »

“Passing the torch between two generations”

Alexandra Stettler et son père, Philippe / Alexandra Stettler and her father, Philippe

Camps pour enfants et adolescents, Verbier Camps for children and teenagers, Verbier

A l'aube d'un voyage, direction l'Amérique latine, nous rencontrons Philippe Stettler et sa fille Alexandra. Après 36 ans pour Philippe à la tête de l'entreprise, est venue l'heure de la relève. Bénéficiant d'une expérience bancaire internationale, Alexandra est revenue cet été à Verbier, la station qui l'a vue grandir, afin de reprendre les rênes de la société.

Organisant des camps 10 mois sur 12, les Elfes accueillent 10 000 enfants par an de 6 à 17 ans, venant de 70 pays. Travaillant avec 250 écoles internationales,

At the dawn of a journey to Latin America, we meet Philippe Stettler and his daughter Alexandra. After 36 years leading the company, it is now time for Philippe to pass on the baton. Benefiting from international banking experience, Alexandra returned to Verbier this summer, the resort where she grew up, to take over the reins of the company.

Operating camps for 10 out of 12 months, Les Elfes welcomes 10,000 children aged 6 to 17 from 70 countries each year. Working alongside 250 international



Philippe et Alexandra Stettler avec une partie de son équipe / Philippe and Alexandra Stettler with part of their team

ils emploient 40 personnes à l'année, et jusqu'à 120 personnes pendant les hautes saisons, représentant l'un des plus gros employeurs de la région. Interview de Philippe et Alexandra.

Quelle est l'histoire des Elfes International ?

Philippe. Je viens à Verbier depuis 67 ans. C'est ici que j'ai connu ma femme et suis également tombé amoureux de la station.

Appréciant le ski et la découverte de nouveaux pays, je souhaitais combiner éducation, sport et voyages. Nous avons démarré l'activité en 1987 avec ma femme et dès 1994 avec deux associés Stéphane Luisier qui nous a trouvé le terrain et construit nos immeubles et Daniel Von Wyss qui nous a partagé son expérience d'hôtelier. Les Elfes, c'est toute ma vie.

Alexandra. Très peu d'entreprises organisaient des camps en Suisse. C'était un modèle plutôt anglo-saxon. Après une courte période derrière le Pub Mont Fort, les Elfes se sont établis proche du centre sportif. Aujourd'hui, nous sommes présents à Verbier, Crans-Montana, La Tzoumaz, et même au Japon.

Comment avez-vous réussi à faire connaître les camps afin qu'ils rencontrent un tel succès ?

Philippe. Depuis la fondation des camps, j'ai parcouru près de 90 pays et réalisé 1 à 2 tours du monde par année. Ce qui représente une grande promotion pour Verbier.

Alexandra. Au début, il n'y avait pas la possibilité de promouvoir les camps en ligne. C'est pourquoi mon père voyageait autant. Aujourd'hui, nous travaillons

schools, they employ 40 people year-round, and up to 120 people during peak seasons, making them one of the largest employers in the region. Here is an interview of Philippe and Alexandra.

What is the history of Les Elfes International ?

Philippe : I have been coming to Verbier for 67 years. This is where I met my wife and also fell in love with the resort.

Appreciating skiing and discovering new countries, I wanted to combine education, sports, and travel. We started this business in 1987, my wife and I, and from 1994 onwards, with two partners : Stéphane Luisier, who found us the land and built our buildings, and Daniel Von Wyss, who shared his hotelier experience with us. Les Elfes is my whole life.

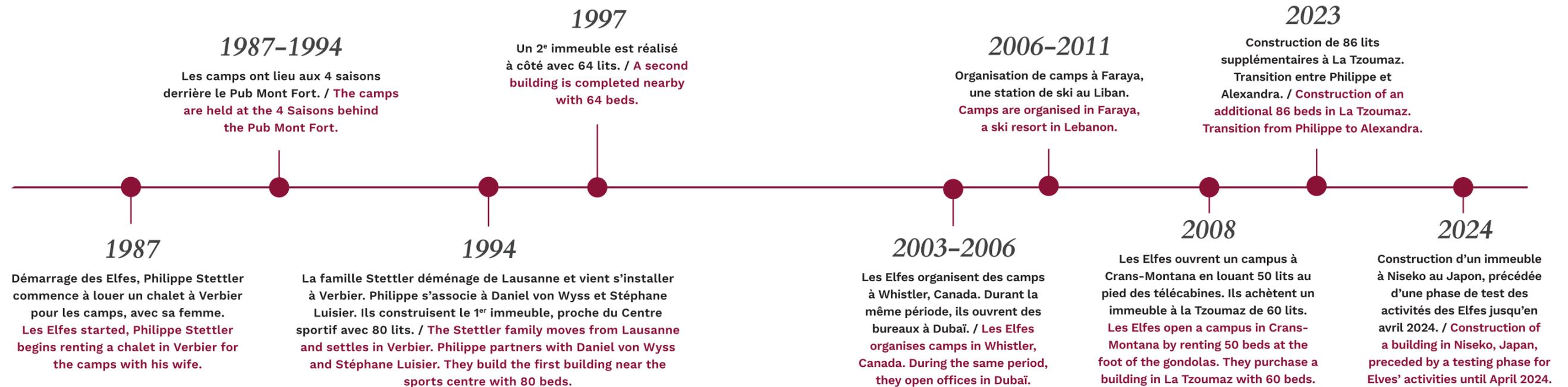
Alexandra : There were very few companies organising camps in Switzerland at the time. It was mostly an Anglo-Saxon model. After a short period behind the Pub Mont Fort, Les Elfes established itself near the sports centre. Today, we are present in Verbier, Crans-Montana, La Tzoumaz, and even in Japan.

How did you manage to make the camps so successful ?

Philippe : Since the founding of the camps, I have visited nearly 90 countries and made 1 to 2 trips around the world each year. This has been a great promotion for Verbier.

Alexandra : Initially, there was no option to promote the camps online. That's why my father traveled so much. Today, we work with clients from all over the

Timeline



avec des clients sur tout le globe. Faire des Elfes l'entreprise qu'elle est aujourd'hui n'a pas toujours été facile. Il y a évidemment eu des périodes difficiles au début lorsque nous avions très peu d'élèves, lors de la grippe aviaire, de la crise financière ou plus récemment du COVID-19. Cependant, j'ai la chance de pouvoir hériter aujourd'hui d'une entreprise qui a su survivre aux aléas du temps. Mes parents ainsi que leurs deux associés me soutiennent dans cette transition à travers leur expertise acquise durant toutes ces années à avoir travaillé ensemble.

Quelle est la journée type d'un enfant aux Elfes de Verbier ?

Alexandra. Les enfants se réveillent à 8h et prennent le petit-déjeuner. En hiver, vers 9h, ils partent skier. A l'heure du lunch, ils se retrouvent pour manger dans l'un de nos deux restaurants privatisés sur les hauteurs. Ensuite, ils repartent skier jusqu'à 15h. De retour au campus, plusieurs choix se présentent à eux : cours de langues, activités au Centre Sportif, patinoire, piscine ou tour du village. Le soir, après le repas, nous organisons encore des activités afin de s'assurer que les jeunes aient des journées bien remplies jusqu'à 21h30 – 22h.

En été, à la place du ski, nous proposons plus de 40 activités différentes comme la grimpe, journées sur le lac, excursions dans toute la suisse, e-bike, sentiers suspendus, ou même simulateurs de chute libre.

world. Building Les Elfes into the company it is today has not always been easy. There were obviously difficult periods at the beginning when we had very few students, during the bird flu, the financial crisis, or more recently, the COVID-19 pandemic. However, I am fortunate to inherit a company that has managed to survive the test of time. My parents and their two partners support me in this transition through their expertise gained from working together all these years.

What is a typical day for a child at Les Elfes in Verbier ?

Alexandra: The children wake up at 8 am and have breakfast. In winter, around 9 am, they go skiing. At lunchtime, they gather to eat at one of our two private restaurants on the slopes. After that, they go skiing again until 3 pm. Back on campus, they have several options: language lessons, activities at the Sports Centre, ice skating, swimming, or a tour of the village. In the evening, after dinner, we organise more activities to ensure that the kids have fulfilling days until 9:30 pm or 10 pm.

In summer, instead of skiing, we offer over 40 different activities such as climbing, days on the lake, excursions throughout Switzerland, e-biking, rope courses, and even indoor skydiving simulators.

Quel est le lien entre les Elfes et Verbier ?

Alexandra. La base de notre travail est Verbier. Nous avons la chance de travailler dans une station de renommée mondiale avec un domaine skiable exceptionnel ce qui nous permet d'attirer des clients des quatre coins du monde. C'est pourquoi nous promovons toujours les atouts de notre station.

C'est important pour nous de travailler localement, par exemple avec les commerces tels que boulangerie ou blanchisserie, mais aussi avec les organisateurs d'activités pour les jeunes comme la patinoire, les tyrolienne, le parapente ou encore les cours de cuisine. Nous avons besoin de ces services pour que nos camps fonctionnent. De plus, souvent les parents souhaitent venir avec leurs enfants et sont des clients actifs de la station tout au long de l'année.

Quelles sont les valeurs que les Elfes International poursuivent ?

Alexandra. Nos trois valeurs principales sont la sécurité des enfants, le divertissement et l'inclusion. Des gens viennent avec des cultures différentes et nos camps permettent de tisser des liens entre eux, même s'ils ne parlent pas la même langue. Enfin, pendant la durée des camps, nous gardons les téléphones des enfants afin qu'ils ne soient pas tout le temps connectés.

What is the connection between Les Elfes and Verbier ?

Alexandra: Verbier is the foundation of our business. We are fortunate to operate in a globally renowned resort with an exceptional ski area, which allows us to attract clients from all over the world. That's why we always promote the strengths of our resort.

Working locally is important to us, for example, partnering with businesses such as bakeries or laundries, as well as activity organisers for young people, such as the ice rink, zip-lining, paragliding, or cooking classes. We rely on these services for our camps to function. Additionally, parents often want to come with their children and become active customers of the resort throughout the year.

What are the values that Les Elfes International pursues ?

Alexandra: Our three main values are children's safety, entertainment, and inclusion. People come from different cultures, and our camps allow them to connect even if they don't speak the same language. Lastly, during the camp duration, we keep hold of the children's phones to ensure they are not constantly connected.

“Verbier est bien plus qu’un lieu de travail, c’est notre base. C’est pourquoi nous promouvons toujours les atouts de notre station”

“Verbier is much more than a workplace, it’s our base. That’s why we always promote the strengths of our resort”

Vue exceptionnelle sur les montagnes / Exceptional view of the mountains

Comment envisagez-vous l’avenir avec les Elfes International ?

Alexandra. Nous souhaitons continuer à développer les Elfes International. En Suisse, nous construisons actuellement un nouvel immeuble de 86 lits à la Tzoumaz et nous prospectons de nouveaux endroits dans le pays.

À l’étranger, nous ouvrons les camps au Japon, à Niseko. Si tout se passe bien, nous démarrons ensuite une construction de camps résidentiels avec un partenaire américain établi dans la région depuis de nombreuses années.

Comment vivez-vous cette étape importante du passage de témoin ?

Philippe. J’espère lui avoir transmis la passion que j’ai pour les voyages et l’organisation de camps pour les enfants ainsi que le plaisir que j’ai eu toute ma vie de faire ce travail.

Alexandra. La transmission s’opère avec beaucoup de passion et d’accords, et surtout beaucoup d’amour.

How do you envision the future of Les Elfes International ?

Alexandra: We wish to continue developing Les Elfes International. In Switzerland, we are currently building a new building with 86 beds in La Tzoumaz, and we are exploring new locations in the country.

Internationally, we are opening camps in Niseko, Japan. If all goes well, we will then start constructing residential camps with an American partner who has been established in the region for many years.

How do you feel about this important transition ?

Philippe: I hope to have passed on to Alexandra the passion I have for traveling and organising camps for children, as well as the joy I have experienced throughout my life doing this work.

Alexandra: The transition is happening with a lot of passion, agreement, and most importantly, a lot of love.

LES
ELFES
INTERNATIONAL
info@leselfes.com
+41 27 775 35 90

Day Camps

Sunday to Friday
8:30 am (or 4pm)
to bedtime



GET READY FOR LOTS OF FUN!

Give yourself a break while your kids enjoy fun-filled, supervised activities, leaving you with more “me time” this season.



OUR FUN ACTIVITIES

- Skiing/Snowboarding (ski pass included)
- Ice Skating, Sledging, Snowman building
- Torchlight walk, Team games
- Climbing, Swimming
- Optional language course
- Optional excursion
- And much more

Rue du Centre Sportif 20, 1936 Verbier



“L’indépendance et la discrétion, deux valeurs clés pour le gestionnaire de patrimoine Pleion”

“Independence and discretion, two key values for Pleion Wealth Managers”

Serge Dorsaz devant son bureau / Serge Dorsaz in front of his office

Spécialiste de la gestion de fortune, Verbier Specialist in wealth management, Verbier

Fondée en 1980, la société Pleion est spécialisée dans la gestion de patrimoine, telle une family office. Comptant 60 personnes en Suisse, et 180 dans le monde, le groupe compte sur un réseau solide d’expertises.

A Verbier, Pleion a ouvert ses portes il y a trois ans. Il s’agit du dernier bureau du groupe ouvert en date. À sa tête, Serge Dorsaz, bénéficie d’une longue expérience professionnelle dans le secteur bancaire. À ses côtés, Carine Perraudin, assistante de gestion, est un soutien sans faille. Rencontre avec Serge et Carine.

Founded in 1980, Pleion is specialised in wealth management, acting as family office. With 60 employees in Switzerland and 180 worldwide, the group relies on a strong network of expertise.

In Verbier, Pleion opened its doors three years ago. It is the most recent branch opened by the group. At its helm, Serge Dorsaz, who has extensive professional experience in the banking sector. Alongside him, Carine Perraudin, an invaluable assistant. Interview with Serge and Carine.



Carine Perraudin

Quel est le rôle de Pleion ?

Notre société propose des services de gestion de patrimoine, et non seulement de gestion de fortune, bien que cette dernière constitue notre activité principale. Effectivement, nos compétences s’étendent dans plusieurs domaines, tels que l’accompagnement dans la prévoyance, le domaine juridique, la domiciliation ou encore la négociation de forfaits. Dans chaque domaine, nous collaborons avec des spécialistes.

Faisant partie d’un groupe, nous bénéficions de la force de sa structure, en particulier dans le secteur de conformité (compliance), d’investissements et de recherches économiques.

Quels sont les avantages de s’adresser à un gestionnaire de patrimoine ?

Tout d’abord, aucun fond n’est déposé chez nous. Indépendants, nous avons l’avantage de négocier avec les établissements bancaires afin de trouver les meilleures solutions pour nos clients. C’est grâce à cette indépendance que nous sommes le plus souvent sollicités.

Deuxièmement, nous proposons une diversité de conseils qui dépassent la seule gestion de fortune.

Troisièmement, nous favorisons la personnalisation de la relation client. Nous n’avons pas une exigence de rentabilité. C’est pourquoi nous valorisons la qualité des services que nous délivrons plutôt que la recherche de la quantité de clients.

What is the role of Pleion ?

Our company offers wealth management services, not just wealth accumulation, although the latter is our main focus. Indeed, our expertise extends to various areas such as retirement planning, legal services, domiciliation, and negotiation of packages. In each domain, we collaborate with domain specialists.

Being part of a group, we benefit from the strength of its structure, especially in compliance, investments, and economic research.

What are the advantages of consulting a wealth manager ?

Firstly, no funds are deposited with us. As independent wealth managers, we have the advantage of negotiating with banking institutions to find the best solutions for our clients. It is this independence that most often attracts people to us.

Secondly, we provide a diversity of advice that goes beyond mere wealth management.

Thirdly, we prioritise personalised client relationships. We have no profitability requirements. That is why we value the quality of the services we provide rather than the quantity of clients.

Finally, we complement traditional banks with whom we maintain excellent relationships. It’s worth noting that 30% of funds deposited in Swiss banks are managed by



Serge Dorsaz avec un client / Serge Dorsaz with a client

Enfin, nous sommes complémentaires aux banques avec qui nous entretenons d'excellents liens. Il faut savoir que 30 % des fonds déposés dans les banques suisses sont gérés par des indépendants. Il convient de souligner que nous n'exerçons pas de tarifs plus élevés que les banques pour un mandat de gestion standard.

Pourriez-vous nous décrire le profil type d'un client chez Pleion ?

Nos clients sont pour la plupart des personnes venant de l'UE ou de Suisse qui ont des biens dans la région. La plupart du temps, notre société est recommandée par le bouche à oreille.

Quelle est la façon de gérer un patrimoine ?

Il convient en premier lieu de définir le profil de risque du client. Celui-ci définit ses besoins et sa tolérance au risque. De cette base, nous déterminons l'allocation d'actifs adéquats entre actions, obligations, métaux précieux ou fonds immobiliers...

Il existe deux types de gestion en général. Soit un mandat de conseils : nous adressons des propositions d'investissements nécessitant l'approbation du client. Soit un mandat discrétionnaire : le client confie l'intégralité de la gestion et notre société décide des investissements les plus adaptés sur la base de ses préférences et de son profil.

independent wealth managers. Also, our management fees are not higher than those charged by banks for standard management mandates.

Could you describe the typical profile of a client at Pleion ?

Our clients are mostly individuals from the EU or Switzerland who own properties in the region. Most of the time, our company is recommended through word of mouth.

What is the approach to managing wealth ?

First and foremost, it is crucial to define the client's risk profile. This helps us understand their needs and risk tolerance. Based on this, we determine the appropriate asset allocation among stocks, bonds, precious metals, or real estate funds.

There are two types of management in general. There's advisory management where we provide a diversity of service offerings that require client approval. And there's discretionary management where the client entrusts us with the complete management, and our company decides on the most suitable investments based on their preferences and profile.

How do you determine the best investments ?

We strive to constantly innovate. That's why we keep track of new market trends. The focus on sustainability, specifically ESG criteria (Environment, Social, and

“Faisant partie d'un groupe, nous bénéficions de la force de sa structure, en particulier dans les secteurs de la conformité, des investissements et de la recherche économique ”

“As part of a group, we benefit from the strength of its structure, particularly in the areas of compliance, investments, and economic research”

Comment déterminez-vous les meilleurs investissements ?

Nous visons à être sans cesse innovants. C'est pourquoi nous suivons les nouvelles tendances dans les marchés. La durabilité ou plus exactement les critères ESG (Environnement, Social et Gouvernance), constituent une part de plus en plus importante. Les nouvelles technologies suscitent également une attention particulière (par exemple la blockchain).

Dans les investissements non cotés en bourse, les placements privés éveillent l'intérêt de nos clients. Il s'agit ici de nouvelles sociétés (start-ups) qui veulent se lancer dans un domaine particulier et le placement s'opère sur 5-10 ans. Par exemple, investir dans des fermes solaires. Les personnes recherchent aussi des placements alternatifs tels que les métaux précieux ou l'immobilier.

Pourriez-vous nous citer des exemples d'autres services que vous prodiguez en tant que gestionnaires de patrimoine ?

Parfois, nous constatons des problématiques de prévoyance avec des personnes qui arrivent gentiment à la retraite. Nous étudions alors leur situation et proposons des solutions d'optimisation de leur prévoyance.

Aussi, nous avons des clients qui ne souhaitent pas gérer leur administration, leurs assurances ou leurs paiements, et nous confient le mandat.

Quels sont vos liens avec Verbier ?

Nous sommes une société qui collabore avec beaucoup d'acteurs à Verbier, par exemple les fiduciaires ou les agences immobilières. Nous entretenons des liens forts avec les locaux.

Avez-vous une anecdote à nous partager ?

Une cliente ayant un logement dans un immeuble a constaté la mise en vente d'un local commercial dans le même bâtiment. Après analyse de l'investissement, nous avons considéré une belle opportunité de l'acheter afin de réaliser une activité commerciale aujourd'hui bien connue à Verbier. Une histoire qui illustre bien et de façon originale notre façon de considérer la gestion de patrimoine dans sa globalité. Nous sommes vraiment des partenaires du client.

Governance), is becoming increasingly important. New technologies also receive special attention, such as blockchain.

In terms of non-publicly traded investments, private placements interest our clients. These are investments in companies venturing into new fields, with a typical investment horizon of 5-10 years. For example, investing in solar farms.

People are also seeking alternative investments like precious metals or real estate.

Could you provide examples of other services you offer as wealth managers ?

At times, we come across retirement planning challenges with individuals nearing retirement. We study their situation and propose optimisation solutions for their second pillar (pension funds).

Additionally, we have clients who prefer not to handle their administrative tasks, insurance matters, or payments, and they entrust us with the mandate.

What are your connections with Verbier ?

We collaborate with various stakeholders in Verbier, such as fiduciaries or real estate agencies. We have strong ties with the locals.

Do you have an anecdote to share ?

One client who owns a residential property noticed a commercial space for sale in the same building. After analysing the investment, we saw a great opportunity to purchase it and establish a successful commercial activity well-known in Verbier today. This story illustrates our comprehensive approach to wealth management in a unique way. We truly act as partners to our clients.



**Quelques mots de l'associé gérant,
Patrick Héritier / A few words from
the managing partner, Patrick Héritier**

Ancien pilote de chasse et de ligne, Patrick Héritier s'est tourné ensuite vers l'investissement immobilier pour une banque avant de devenir gestionnaire de fortune en 2000. Après des postes à responsabilités dans différents établissements bancaires, il a repris la direction de la société de Pleion en 2017, appelée alors Plurigestion.

Quelle était votre mission principale au cœur de Pleion à votre arrivée ?

Ma mission était de renouer avec la croissance en valorisant l'infrastructure en place. Nous souhaitions être exemplaires afin d'attirer les bonnes personnes. C'est pourquoi nous avons anticipé les exigences de la FINMA et obtenu en 2019 la plus haute licence dans la gestion de fortune, la LPCC (loi sur les placements collectifs de capitaux). Nous avons aussi modifié l'image de notre société en changeant son nom, (Plurigestion à Pleion), et son logo.

Que signifie Pleion ?

Ce mot vient du grec ancien qui se traduit par la volonté de s'améliorer, d'aller plus vers l'excellence. En ce sens, le logo est significatif. Le client est situé au centre, entouré par une diversité de compétences et des équipes professionnelles.

Pourquoi une fusion s'est opérée entre Probus et Pleion en 2022 ?

Nous étions très entrepreneurs et avions renoués avec la croissance. Notre image était dynamique et nous avons réussi à attirer de nouvelles personnes. Cependant, il nous manquait certaines compétences et ressources pour continuer sur notre lancée.

Probus était présent à Dubaï, un endroit stratégique, et présentait des compétences complémentaires aux nôtres. Cette société avait des liquidités importantes, mais n'avaient cependant pas de licence de la FINMA.

Tous deux, nous avons en commun nos valeurs, notre façon de travailler et notre culture d'entreprise et ainsi que la même origine valaisanne. Cette fusion a permis de nous renforcer et d'amener de nouveaux services et juridictions.

Quel est le prochain défi de Pleion ?

Nous sommes actuellement en train d'intégrer une société, Finstoy, qui est une plateforme automatisant des conseils financiers. Ce robot-conseiller permet de créer des portefeuilles individualisés, avec des montants inférieurs aux portefeuilles traditionnels. Nous souhaitons ainsi approcher une clientèle plus jeune, 30-40 ans, adeptes de l'intelligence artificielle.

Former fighter and commercial pilot, Patrick Héritier later transitioned into real estate investment for a bank before becoming a wealth manager in 2000. After holding positions of responsibility in various financial institutions, he took over the leadership of Pleion in 2017 when it was known as Plurigestion.

What was your main mission at the core of Pleion when you arrived ?

My goal was to restore growth and enhance the existing infrastructure. We aimed to be exemplary to attract the right people. That's why we anticipated FINMA's requirements and obtained the highest license in wealth management, the LPCC (Collective Investment Schemes Act), in 2019.

We also changed our company's image, including its name (from Plurigestion to Pleion) and logo.

What does Pleion mean ?

The word comes from Ancient Greek, meaning the desire to improve and strive for excellence. In this sense, the logo is significant. The client is at the centre, surrounded by a diversity of skills and professional teams.

Why did the merger between Probus and Pleion take place in 2022 ?

We were very entrepreneurial and had regained growth. Our image was dynamic, and we had successfully attracted new talents. However, we lacked certain competencies and resources to continue our momentum.

Probus had a presence in Dubai, a strategic location, and offered complementary skills to ours. The company had significant liquidity but did not possess a FINMA license.

Both companies shared values, work methods, corporate culture, and the same Valais origin. This merger strengthened our position and brought new services and jurisdictions.

What is Pleion's next challenge ?

We are currently integrating a company called Finstoy, which is a platform for automated financial advice. This robo-advisor allows for the creation of individualised portfolios with lower amounts compared to traditional portfolios. We aim to reach a younger clientele, in their 30s-40s, who are familiar with artificial intelligence.

FELLAY & BRUCHEZ SA

EXPERT DANS LE DOMAINE DU BÂTIMENT



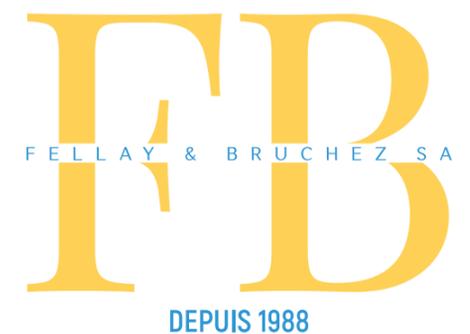
PLÂTRERIE
PEINTURE
SABLAGE
POSE DE PAPIER PEINT

NOUS CONTACTER

FELLAY JACQUES-YVES : +41 79 426 25 56
HYSENI BESFORT : +41 79 511 36 17
RICARDO MARTINS : +41 79 570 38 45

CHÂBLE CREUX 14 1934 LE CHÂBLES

INFO@FELLAY-BRUCHEZ.CH
HTTPS://FELLAY-BRUCHEZ-PEINTURE.CH



“L’Écurie”

« Perdre l’histoire
d’un lieu emblématique »

“Continuing the history
of an emblematic location”

Damien Gillet dans son restaurant / Damien Gillet in his restaurant

Restaurant, Verbier / Restaurant, Verbier

L’Écurie compte sur un nouveau maître des lieux depuis novembre 2022. À 35 ans, Damien Gillet a décidé de reprendre la gestion de l’un des plus illustres restaurants de la région.

Avec une formation hôtelière spécialisée dans le bar et la sommellerie en France, Damien a travaillé dans plusieurs palaces français connus. Puis, il est venu s’installer à Verbier pour rejoindre l’équipe du Chalet d’Adrien. Cette expérience professionnelle de 13 ans lui a permis de tisser un excellent réseau local et d’apprendre à connaître les produits de la région. Après 1 an, le succès du restaurant est au rendez-vous. Interview.

L’Écurie has had a new owner since November 2022. At 35 years old, Damien Gillet decided to take over the management of one of the most prestigious restaurants in the region.

With specialised hotel training in the bar and sommelier industry in France, Damien has worked in several well-known French palaces. Then, he moved to Verbier to join the team at the Chalet d’Adrien. This 13-year professional experience allowed him to build an excellent local network and learn about local products. After one year, the restaurant’s success is evident. Interview.



L’ambiance chaleureuse de L’Écurie / The warm atmosphere of L’Écurie

Comment s’est déroulée la reprise de L’Écurie ?

J’ai aimé beaucoup ma dernière activité professionnelle, cependant je souhaitais relever un nouveau défi professionnel. L’hiver 2021, j’ai entendu que le restaurant était peut-être à reprendre. Dès le lendemain, je suis allé discuter avec Claude-Alain Besse. Puis tout s’est enchaîné, j’ai mis toutes mes économies afin de reprendre L’Écurie. Pendant mes vacances aux mois de mai et juin 2022, j’ai dû passer la patente. Ensuite, dernier été au Chalet et le 3 novembre 2022, nous avons officiellement ouvert nos portes. Conscient que nous allions avoir de l’affluence, le début était très stressant mais j’ai pu compter sur une équipe soudée et très professionnelle pour aller de l’avant. Le 2 décembre 2023, nous fêtons notre 1er anniversaire.

Je remercie infiniment Claude-Alain et Carole Besse. Ils m’ont beaucoup conseillé et aidé, en particulier avec l’administration. Claude-Alain m’a ouvert la porte et tendu la main. J’ai beaucoup d’admiration pour lui. Je le considère comme le « King » de la restauration à Verbier. Je souhaite également exprimer ma gratitude à Lisette et Jean-Marc, les propriétaires, qui m’ont fait confiance. Enfin, j’ai une grande reconnaissance envers ma compagne Alice qui me soutient et s’occupe de toutes les réservations, des groupes et des e-mails du restaurant, car je ne suis pas le meilleur en informatique.

La restauration, une passion ?

D’origine de la région du Cognac en France, j’ai eu la chance d’avoir des cousins qui sont à la tête de 30 hectares destinés à créer l’eau-de-vie de vin. J’ai baigné

How did the takeover of L’Écurie go ?

I really enjoyed my previous professional activity, but I wanted a new professional challenge. In the winter of 2021, I heard that the restaurant might be available for takeover. The next day, I went to talk to Claude-Alain Besse. Then everything fell into place, and I invested all my savings to take over L’Écurie. During my vacation in May and June 2022, I had to go through the licensing process. Afterwards, it was my last summer at the Chalet, and on November 3, 2022, we officially opened our doors. Aware that we would have a high volume of customers, the beginning was very stressful, but I was able to count on a united and highly professional team to move forward. On December 2, 2023, we celebrated our first anniversary.

I am extremely grateful to Claude-Alain and Carole Besse. They provided me with a lot of advice and assistance, especially with administrative matters. Claude-Alain opened the door and extended his hand to me. I have great admiration for him, considering him the “King” of the restaurant industry in Verbier. I also want to express my gratitude to Lisette and Jean-Marc, the owners, who trusted me. Lastly, I have a great appreciation for my partner Alice, who supports me and takes care of all the restaurant’s reservations, group bookings, and emails because I’m not the best with computers.

Is the restaurant industry a passion for you ?

Coming from the Cognac region in France, I am fortunate to have cousins who own 30 hectares dedicated to producing grape brandy. I immersed myself in this



Le sourire dans le service est primordial / A smiling service is crucial

dans ce milieu en participant aux taillages et aux distillations. C'est cette expérience qui m'a donné le goût de la sommellerie. Pourtant, mes parents n'étaient pas du secteur, l'un travaillant dans le secteur du cuir, et l'autre dans l'administration.

Comment as-tu réalisé ta carte de vins ?

L'un de mes buts de reprendre un restaurant était de conseiller sur le vin, d'où l'attention aux détails portée à ceux-ci. Nous proposons un large choix de nectars valaisans que j'affectionne particulièrement. Avant de reprendre le restaurant, je suis allé visiter pendant des mois les producteurs valaisans. Pour vendre et conseiller un produit, il faut le connaître. Nous proposons également 20 grands crus au verre permettant au client de vivre une expérience sans forcément acheter la bouteille. Notre carte comporte une belle sélection que nous changeons tous les mois.

La carte des mets est aussi créative.

Effectivement, je souhaitais apporter du changement. Comme un souvenir des recettes de nos grands-mères, le client peut retrouver dans notre carte des plats familiers, généreux et goûteux. Par exemple, le plat « Les coquillettes de ma maman » rencontre un franc succès, tout comme les blanquettes de veau ou encore les Malakoff. Ici, tout est fait maison. Lorsque vient l'été, nous retrouvons des plats plus frais tels que des carpaccios ou des tartares. Nous changeons la carte tous les 3-4 mois.

Nous proposons de la cuisine française avec des produits locaux. Par exemple, les fromages viennent de la Fromagerie de Verbier ou de La Chaumière, le pain Clovis de la Boulangerie Michellod, les œufs de la

environment, participating in pruning and distillation. This experience sparked my interest in the world of wine. However, my parents were not involved in this sector - one worked in the leather industry and the other in administration.

How did you create your wine list ?

One of my goals in taking over a restaurant was to provide wine recommendations, which is why I pay attention to the details of the wine selection. We offer a wide range of Valais wines that I particularly appreciate. Before taking over the restaurant, I spent months visiting Valais producers. To sell and advise on a product, you must know it well. We also offer 20 premium wines by the glass, allowing customers to experience without necessarily buying the whole bottle. Our menu features a beautiful selection that we change every month.

Is the food menu also creative ?

Indeed, I wanted to bring about change. Like nostalgic recipes from our grandmothers, our menu offers familiar, generous, and flavorful dishes. For example, the dish "My mother's macaroni" is a great success, as are veal blanquettes and the Malakoff dish. Everything here is homemade. In the summer, we offer lighter dishes such as carpaccios or tartares. We change the menu every 3-4 months.

We offer French cuisine with local products. For example, the cheese comes from Fromagerie de Verbier or La Chaumière, Clovis bread from Boulangerie Michellod, eggs from Ferme du Soleil, beef from Boucherie de Verbier, and infusions from "Les Simples" in Sarreyer. We aim to promote local sourcing.

“Ici, tout est fait maison. Nous changeons la carte tous les 3-4 mois.”

“Everything here is homemade. We change the menu every 3-4 months.”

Ferme du Soleil, le bœuf de la Boucherie de Verbier, ou encore les infusions de « Les Simples » à Sarreyer. Nous souhaitons favoriser le circuit court.

Tell us about the hidden cellar of the restaurant, the “carnotzet.”

Parle-nous du carnotzet caché du restaurant.

Lorsque je suis arrivé au restaurant, j'ai découvert un trésor au débarras : c'était une cave magnifique inutilisée, avec du potentiel. Nous avons passé des nuits à réaménager l'endroit afin qu'il devienne un caveau cosy. Cette cave peut désormais être privatisée pour des soirées entre amis, des événements d'entreprises ou simplement des moments de dégustations. La capacité est de 10 à 14 personnes.

When I arrived at the restaurant, I discovered a treasure in the storage room : a beautiful unused cellar with great potential. We spent nights renovating the place to create a cozy cellar. This cellar can now be privatised for evenings with friends, corporate events, or simply tasting experiences. It can accommodate between 10 and 14 people.

What does L'Écurie experience consist of ?

L'expérience de L'Écurie, en quoi cela consiste ?

L'Écurie est une histoire et un lieu emblématique. Et j'essaie de le faire perdurer. Ce qui me plaît le plus est la mixité de la clientèle, entrepreneurs, ouvriers, locaux et internationaux. Ouverts dès 7h30, nous retrouvons cette atmosphère dès le matin lors du café.

L'Écurie has a rich history and is an emblematic place. I'm trying to perpetuate that. What I enjoy the most is the diversity of the clientele, including entrepreneurs, workers, locals, and international visitors. We open at 7:30 in the morning, and that atmosphere carries throughout the day with coffee.

L'objectif est que le client reparte avec le sourire et qu'il revienne. Les retours sont très satisfaisants. Après une année, l'affluence est au rendez-vous.

The goal is for the customers to leave with a smile and come back. The feedback has been very satisfying. After one year, the influx of customers is evident.

Nous avons également organisé des concerts sur la terrasse pendant le Verbier Festival cet été 2023. Nous essayons de marquer de notre empreinte L'Écurie, sans tout changer.

We also organised concerts on the terrace during the Verbier Festival in the summer of 2023. We try to make our mark on L'Écurie without completely changing it.

Le personnel est toujours serviable. Quelques mots sur ton équipe ?

Lorsque je me suis lancé dans la reprise du restaurant, beaucoup de gens m'ont suivi. Certains travaillaient déjà ici, d'autres nous ont rejoints. Le Chef, Emilien, était déjà à L'Écurie : comme nous avons la même vision de la cuisine, c'était une évidence qu'il reste avec nous.

The staff is always helpful. Can you tell us a few words about your team ?

When I embarked on taking over the restaurant, many people followed me. Some were already working here, others joined us. The chef, Emilien, was already at L'Écurie, and since we shared the same vision for cuisine, it was obvious that he should stay with us.

Jeune et dynamique, toute l'équipe a entre 35 et 40 ans. À plein temps, nous comptons 12 personnes, en saison d'hiver, deux personnes de plus. Pour moi, le

Young and dynamic, the entire team is between 35 and 40 years old. We have 12 full-time staff members, and during the winter season, two more join us. For me, a smiling service is crucial. That's why during interviews, I always want to meet candidates face-to-face or through video conferencing.



Le carnotzet caché / The hidden cellar

sourire dans le service est primordial. C'est pourquoi lors d'entretiens, je souhaite toujours voir les candidats face à face ou par visioconférence.

Les conditions cadres sont également importantes pour fidéliser les employés, comme une bonne rémunération, un logement convenable, le paiement des heures supplémentaires ou le temps de vacances.

Enfin, il y a une excellente ambiance entre nous. Nous prenons souvent l'apéritif ensemble et organisons des repas en fin de saison. Lors de dégustations, j'essaie de les intéresser en les emmenant avec moi.

Quelle est l'histoire des sympathiques dessins sur vos cartes et tableaux ?

C'est une collaboration avec Christophe Bertschy, graphiste lausannois de bande dessinée. Comme il a passé son enfance à Verbier, il connaît très bien L'Écurie. Nous lui avons expliqué la direction que nous voulions donner au restaurant. De cette base, il a réalisé des illustrations mélangeant humour, écurie et recettes de grand-mère.

Comment vois-tu l'avenir de Verbier ?

Il faut rester ouvert à l'année à Verbier. Pour ce faire, on devrait soutenir et créer des événements entre-saisons tels que le Polaris, qui remplit les premiers week-ends de l'hiver. Ces événements permettent d'attirer du monde dans la station et de faire travailler les commerces locaux ainsi que les hôtels.

The working conditions are also important for employee loyalty, such as good compensation, suitable accommodation, payment for overtime hours, and vacation time.

Finally, there is an excellent atmosphere among us. We often enjoy an aperitif together and organise end-of-season meals. During tastings, I try to keep them interested by taking them with me.

What's the story behind the charming drawings on your menus and boards ?

It's a collaboration with Christophe Bertschy, a Lausanne-based comic book artist. Since he spent his childhood in Verbier, he knows L'Écurie very well. We explained to him the direction we wanted to give to the restaurant. Based on that, he created illustrations combining humor, horses, and grandmother's recipes.

How do you see the future of Verbier ?

Verbier should remain open all year round. To achieve this, we should support and create events between seasons, such as Polaris, which fills the first weekends of winter. These events attract people to the resort and support local businesses and hotels."



— BED —

- 9 chambres relookées
- Au coeur de la station
- Design chaleureux
- Tarifs avantageux toute l'année
- À proximité des établissements les plus mythiques de la station
- Au coeur de l'énergie qui a fait la renommée de Verbier

— BAR —

- Au rez-de-chaussée du No 8 Bed
- Ouvert de 8h à 2h du matin.
- Café, bar, après-ski ou avant-club
- Petite restauration à midi et tapas pour l'apéro
- Sélection de vins locaux
- Ambiance conviviale et festive

Alors qu'attendez-vous ?
Réservez votre séjour sur notre site web:

www.numero8verbier.ch

“Bernard Garo

«Rendez-nous la beauté»

“Lend Us the beauty”

Artiste autodidacte pluridisciplinaire, Bernard Garo s'affiche à Verbier durant l'hiver 2023/2024, entre diverses collaborations, dont celle avec VFP. Ses œuvres impactent, tant visuellement que par leur message. La beauté de celles-ci, que ce soient des photos, peintures ou même films – dont les plus récents ont été primés internationalement. Né à Genève, vivant entre Pékin, Paris et Nyon, c'est une chance d'avoir une telle personnalité pour l'exposition de l'hiver à Verbier.

La thématique de cette exposition – de janvier à mars 2024 – est une série de photographies, déjà exposées l'année dernière au Muséum d'histoire naturelle de la Ville de Genève – nommé «Rendez-nous la beauté» sur la thématique des glaciers, figures emblématiques et identitaires du Valais et de la Suisse. Les images parlent d'elles-mêmes, mélangeant beauté, vulnérabilité, l'impact du temps et de l'époque dans laquelle on vit. Sans être donneur de leçon, l'artiste nous permet d'aborder un sujet d'actualité, sans jugement, avec la vision humaine – afin d'aborder la durabilité d'une manière artistique et questionnant notre paysage – certes magnifique, mais également en transformation.

A self-taught multidisciplinary artist, Bernard Garo is displaying his work in Verbier during the winter of 2023/2024, amidst various collaborations including one with VFP. His works make an impact, both visually and through their message. The beauty of these pieces, whether they are photographs, paintings, or even films – the most recent of which have received international accolades – is striking. Born in Geneva and living between Beijing, Paris, and Nyon, it is a privilege to have such a personality for the winter exhibition in Verbier.

The theme of this exhibition, running from January to March 2024, is a series of photographs that were previously displayed last year at the Natural History Museum of the City of Geneva, titled “Lend Us the Beauty.” The thematic focus is on glaciers, which are emblematic and identity-defining features of the Valais region and Switzerland. The images speak for themselves, blending beauty, vulnerability, the impact of time, and the era in which we live. Without preaching, the artist enables us to approach a current issue with a human-centric view – addressing the subject of sustainability in an artistic manner and questioning our landscape, which is undeniably magnificent but also undergoing transformation.



1. Bernard Garo dans son atelier. / Bernard Garo in his workshop.



3. Bernard Garo dans ses œuvres. / Bernard Garo in his works.

2. Le linceul du glacier, série de photographies numériques des glaciers «embâchés» de Bernard Garo, en édition limitée. / The shroud of the glacier, a series of digital photographs of the 'encased' glaciers by Bernard Garo, in limited edition.

4. Peaux de glaciers, série de photographies numériques de glaciers. / Glacier Skins, a series of digital photographs of glaciers.





Marie-Jo Valente & Julien Tron

“ Les Amis du Verbier Festival / The Friends of the Verbier Festival

« Soutenir l’association, c’est soutenir Verbier »

“To support the association is to support Verbier”

Association, Verbier / Association, Verbier

Depuis 30 ans, le Verbier Festival contribue au rayonnement de notre station en Suisse et à l’international. Depuis ses débuts, la Verbier Festival Academy est une référence mondiale dans l’identification, l’encouragement et la formation des jeunes solistes de demain. Chaque année, de jeunes artistes émergents viennent à Verbier pour bénéficier de l’enseignement des plus grands maîtres et pour échanger des idées créatives.

En coulisses, l’Association des Amis joue un rôle essentiel en soutenant le développement du Festival. Composée de donateurs mélomanes, elle permet de concrétiser des projets artistiques et éducatifs. À travers elle, 60 logements sont mis à disposition des étudiants de l’Academy, des artistes et des membres du staff. De plus, des bourses sont attribuées aux étudiants et enfin, pendant le Festival, des dîners avec des artistes du monde entier sont organisés par les Amis.

For 30 years, the Verbier Festival has contributed to the reputation of our resort both in Switzerland and internationally. Since its inception, the Verbier Festival Academy has been a global reference in identifying, encouraging, and training the young soloists of tomorrow. Every year, emerging young artists come to Verbier to benefit from the teachings of the greatest masters and to exchange creative ideas.

Behind the scenes, The Friends Association plays an essential role in supporting the development of the Festival. Comprised of music-loving donors, it enables the realisation of artistic and educational projects. Through the Association, 60 lodgings are provided to Academy students, artists, and staff members. Additionally, scholarships are awarded to students. Finally, during the Festival, dinners with artists from around the world are organised by The Friends.



Dîner en présence des musiciens du Verbier Festival Orchestra (VFO) / Post-concert dîner with the musiciens of the Verbier Festival Orchestra

Le président de l’Association des Amis du Verbier Festival, Julien Tron, et la responsable, Marie-Jo Valente, répondent à nos questions.

Quelles sont les 3 bonnes raisons de rejoindre les amis pour les locaux ?

Marie-Jo: Faire partie des Amis permet de s’impliquer dans les activités du Festival, de créer des liens durables et de participer activement à la promotion de la région.

Julien: Soutenir les Amis du Festival, c’est soutenir Verbier. Cela permet de donner une image extraordinaire de la station. C’est aussi soutenir la jeunesse, car l’essentiel des orchestres du Festival est composé de jeunes musiciens, qui sont les nouveaux talents musicaux de notre époque. C’est aussi faire partie d’une dynamique artistique et d’un événement estival vécu de manière intense et active.

Pendant le Festival, que se passe-t-il pour les Amis ?

Marie-Jo: Pendant le Festival, les Amis se rendent fréquemment aux concerts et aux master classes, pour de la musique de chambre à l’Église, des concerts Mainstage à la Salle des Combins et pour les activités proposées par UNLTD.

Le soir, des dîners pour artistes sont organisés par notre association et offerts par des Amis.

Il y a aussi l’assemblée générale annuelle pendant le Festival. Nos membres peuvent ainsi participer aux décisions concernant l’association. Des événements conviviaux sont également proposés tels que la raclette annuelle des Amis ou également des visites de coulisses.

Quelques jours avant le Festival, les logeurs et les donateurs, sont invités à un petit-déjeuner avec les

The president of The Friends of the Verbier Festival Association, Julien Tron, and the manager, Marie-Jo Valente, answer our questions.

What are the 3 good reasons for locals to join The Friends ?

Marie-Jo: Being part of The Friends allows for involvement in the Festival’s activities, creating lasting connections, and actively contributing to the region’s promotion.

Julien: Supporting The Friends of the Festival is supporting Verbier. It allows for creating an extraordinary image of the resort. It also supports young people, as the majority of the Festival’s Academy and orchestra training programmes are composed of young musicians who are the new musical talents of tomorrow. It’s also about being part of an artistically dynamic and intense summer event.

During the Festival, what happens for The Friends ?

Marie-Jo: During the Festival, members of The Friends frequently attend concerts (chamber music at the church and symphonic concerts at Salle des Combins), Academy masterclasses, and activities offered by the Festival’s creative laboratory, UNLTD.

In the evenings, dinners for artists are organised by our association and provided by The Friends.

There is also the annual general meeting during the Festival. Our members can participate in decisions concerning the association. Friendly events are also offered such as the annual Friends’ raclette and backstage visits.

A few days before the Festival, hosts and donors are invited to a breakfast with the Academy students. This is



Une ambiance amicale / A friendly atmosphere

académiciens. C'est également le moment de faire connaissance et d'échanger sur le programme des trois semaines suivantes.

Enfin, le bar dédié aux Amis, sur l'Esplanade des Combins, est un lieu très prisé durant les entractes.

Et en dehors du Festival ?

Marie-Jo: Au début de l'hiver, nous proposons une offre spéciale aux Amis qui voudraient participer à la tournée du Verbier Festival Chamber Orchestra en Bavière, événement qui a lieu dans le splendide hôtel Schloss Elmau (verbierfestival@schlosselmau).

En fin d'année, un concert de Nouvel An est organisé par notre association à l'église de Verbier. Il est destiné aux Amis et ouvert au public. C'est une manière de se retrouver dans une ambiance amicale durant la période des fêtes. C'est également l'occasion de rappeler que le Verbier Festival fait partie du paysage local tout au long de l'année.

Les Amis et le Festival, peut-on en profiter en famille ?

Julien: Le Verbier Festival n'est pas du tout fermé aux familles. De nombreux concerts pourront intéresser les plus petits, notamment ceux joués par le Junior Orchestra, composés de jeunes talents du monde entier. De plus, le programme UNLTD offre une série importante d'événements pouvant intéresser les plus jeunes. Les master classes peuvent être visitées avec des enfants et c'est à cette occasion que des passions peuvent naître... À noter enfin que des politiques tarifaires spéciales sont appliquées pour les familles.

Quelques moments forts à nous partager ?

Marie-Jo: Ce qui est très touchant, ce sont les relations qui se tissent entre les hôtes et les artistes qu'ils

also the time to get to know each other and discuss the program for the following three weeks.

Finally, The Friends' dedicated bar on the Esplanade des Combins is a highly popular venue during the intermissions.

Outside of the Festival ?

Marie-Jo: At the beginning of winter, we offer a special opportunity to The Friends who would like to participate in the Verbier Festival Chamber Orchestra's tour in Bavaria, an event that takes place at the splendid Schloss Elmau hotel.

At the end of the year, a New Year's concert is organised by our association at the Verbier Church for both Friends and the general public. This is a way to gather in a friendly atmosphere during the holiday season and to remind that the Verbier Festival is part of the local scene throughout the year.

Can families also enjoy The Friends and the Festival ?

Julien: The Verbier Festival is very open to families. Numerous concerts may interest young children, especially those performed by the Junior Orchestra composed of young talents from around the world. Additionally, the UNLTD program offers a significant series of events that may interest younger audiences. Masterclasses can be visited with children, and it is on these occasions that passions can be ignited... It's worth noting that special pricing policies are applied for families as well.

Any memorable highlights to share ?

Marie-Jo: What is very touching is the relationships that develop between hosts and the artists they welcome. At first, they do not know each other, and on the last day, during farewells, sometimes we see that



L'association organise des dîners pour les artistes / The association organise dinners for the artists

“Accueillir chez soit un·e jeune artiste, c'est offrir un peu de soi et de notre région.”

“Welcoming a young artist into one's home is to offer a bit of oneself and of our region.”

accueillent. Au départ, ils ne se connaissent pas et le dernier jour, lors des adieux, nous voyons parfois qu'ils se prennent dans les bras et que chacun promet de rester en contact. Ces moments sont forts en émotions.

Julien: Il y a des Amis qui sont présents depuis le début, il y a 30 ans. Parfois, ce sont leurs propres enfants qui sont aussi Amis à présent. Ce sont de longues histoires de vies et souvent les anecdotes sont très touchantes. Ils ont noué des amitiés, hébergé des musiciens et découvert de nouvelles cultures.

Que représente le Festival pour vous et pour Verbier ?

Marie-Jo: Le Festival est un lieu magique où je peux vivre des moments de musique hors du temps. En tant que responsable des Amis, je m'engage à ce que le Festival rayonne à travers l'Association et à rendre celle-ci vivante et partie prenante des activités de la station à l'année.

they embrace and promise to stay in touch. These moments are filled with emotions.

Julien: There are Friends who have been present since the beginning, for 30 years. Sometimes, their own children are also Friends now. These are long, heartfelt stories, and often the anecdotes are very touching. They have formed friendships, hosted musicians, and discovered new cultures.

What does the Festival represent for you and for Verbier ?

Marie-Jo: The Festival is a magical place where I can experience timeless moments of music. As the manager of The Friends, I am committed to ensuring that the Festival shines through the Association and that it becomes vibrant and an integral part of the resort's activities throughout the year.

Julien: The Festival is recognised as one of the leading concerts in the world, where young people develop



Les Amis rencontrent des jeunes artistes / The Friends meet young artists

Julien: Le Festival dans l'absolu représente l'un des meilleurs festivals du monde, où la jeunesse se déploie au plus haut niveau et grâce aux plus grands directeurs d'orchestre et aux plus prestigieux solistes du monde. La qualité de la manifestation est ahurissante et cela est dû à la grande énergie déployée par les jeunes musiciens sélectionnés.

Ceux-ci repartent dans leurs très nombreux pays avec une image de Verbier dans leur tête.

On sous-estime souvent la renommée du Festival sur le globe, et par là même de Verbier. On devrait en être fier.

Un souhait pour 2024 et le festival ?

Marie-Jo: Mon souhait est de pouvoir retrouver les Amis en 2024 et que la communauté s'élargisse localement avec de nouveaux hôtes souhaitant offrir une expérience unique pour les jeunes talents qu'ils accueillent. Et bien sûr... que le Festival continue d'émerveiller.

Julien: Je souhaite que la fête continue à être belle, que la jovialité reste et que le socle des Amis se renforce. L'association constitue un pilier du festival et correspond à environ 10 % du budget du Festival. Il n'y a pas d'Amis sans le Festival et pas de Festival sans les Amis !

at the highest level thanks to the presence of some of the greatest established musicians in the world. The quality of the event is astounding, and this is due to the great energy expended by the selected young musicians.

They return to their many countries with an image of Verbier in their minds.

The Festival's renown on the global stage, and by extension, Verbier, is often underestimated. We should be proud of it.

A wish for 2024 and the Festival ?

Marie-Jo: My wish is to be able to meet The Friends again in 2024 and for the local community to expand with new hosts wanting to offer a unique experience for the young talents they welcome. And of course... to enable the Festival to continue to surpass expectations.

Julien: I wish that the celebration continues to be beautiful, that the joviality remains, and that The Friends' foundation grows stronger. The association is a pillar of the Festival and accounts for approximately 10% of the Festival's budget. There are no Friends without the Festival and no Festival without The Friends !"



Christophe Gaillard
Conseiller en assurances et prévoyance
T 027 721 74 16



Michaël Teixeira
Conseiller en assurances et prévoyance
T 027 721 74 15

Vous tenez à un service parfait? Nous aussi.

Agence Martigny
Avenue de la Gare 19
1920 Martigny
T 027 721 74 10
bas-valais@mobiliere.ch

mobiliere.ch

la Mobilière

“Au Club Alpin

“Faire à 200 %
ce que l’on aime”

“To do what
we love at 200%”

Michel Thetaz

Hôtel, restaurant & Spa, Champex / Hotel, restaurant & Spa, Champex

L'itinéraire du Tour du Mont Blanc et l'hôtel Au Club Alpin se marient parfaitement dans un environnement merveilleux au bord du lac de Champex. Depuis 2020, l'hôtel propose un concept unique avec un bel et cosy espace de bien-être et un restaurant désormais étoilé par Michelin. Des œuvres d'art habillent les lieux et les chambres sont spacieuses et contemporaines.

Son propriétaire Michel Thetaz souhaite proposer à travers ce magnifique projet une expérience unique respectant l'authenticité de l'endroit. Travaillant en famille, avec son épouse et ses deux filles, Michel tient fermement à ses valeurs et à la préservation de la beauté de Champex. Originaire d'Orsières, ce multi-entrepreneur, notamment à la tête d'une société de gestion de fortune, répond à nos questions.

The itinerary of the Tour du Mont Blanc and the Au Club Alpin hotel blend perfectly in a wonderful environment on the shores of Champex lake. Since 2020, the hotel has offered a unique concept with a beautiful and cozy wellness area and a restaurant that has now been awarded with a Michelin star. Artworks dress up the premises, and the rooms are spacious and contemporary.

Its owner, Michel Thetaz, wants to offer a unique experience that respects the authenticity of the place through this magnificent project. Working with his wife and two daughters, Michel is firmly committed to his values and the preservation of Champex's beauty. As a native of Orsières, this multi-entrepreneur, who is also the head of a wealth management company, responds to our questions.



Plus qu'un hôtel, un club / More than a hotel, a club

Pourquoi as-tu investi à Champex ? Qu'est-ce qu'il te plaît dans cette destination ?

Nous sommes venus à Champex pour une double raison. Tout d'abord, ayant beaucoup voyagé nous souhaitions réaliser quelque chose dans notre commune d'origine. Nous voulions nous ancrer définitivement par une construction dans un magnifique environnement. De plus, Champex correspond à cette vision de créer un projet dans la nature. On l'appelle d'ailleurs le « petit Canada », avec ses forêts, son lac et ses paysages. De par sa géographie, elle ne pourra jamais devenir une grande station, gardant ainsi son authenticité. C'est un lieu que nous aimons beaucoup et qui s'accorde à nos valeurs.

Comment est née l'idée de l'hôtel ?

Nous venons skier à Champex depuis que nous sommes enfants. Le lieu est magique, mais semblait mal exploité. Nous étions convaincus qu'il fallait faire quelque chose de différent. Nous avons ainsi pris conscience qu'on pourrait créer un beau projet dans cet endroit idyllique. Acquérir cet espace a pris du temps. En 2016, nous avons pu officiellement concrétiser cette acquisition et les travaux se sont achevés en 2020.

Quel est le concept du projet ?

Le projet est anticyclique : nous visions à faire quelque chose qui n'avait jamais été réalisé. Nous souhaitons créer un espace fédérateur réunissant une clientèle variée. Certains apprécient des moments de détente spa ainsi que dormir dans un cadre unique. D'autres sont adeptes de sports tels que le ski et le

Why did you invest in Champex ? What do you like about this destination ?

We came to Champex for a dual reason. Firstly, having traveled extensively, we wanted to create something in our hometown. We wanted to permanently anchor ourselves by building something in a magnificent environment.

Furthermore, Champex aligns with our vision of creating a project in nature. It is often called the “little Canada”, with its forests, lake, and landscapes. Given its geography, it can never become a major resort, thus preserving its authenticity. It is a place we love and that resonates with our values.

How did the idea for the hotel come about ?

We have been skiing in Champex since we were children. The place is magical but seemed underutilised. We strongly believed that a different approach was necessary. We realised that we could create a beautiful project in this idyllic location. The process of acquiring this space was time-consuming. In 2016, we were able to officially finalise the acquisition, and the construction was completed in 2020.

What is the concept of the project ?

The project is countercyclical : we aimed to do something that had never been done before. We wanted to create a unifying space that caters to a diverse clientele. Some people enjoy spa relaxation and sleeping in a unique setting. Others are



Bien-être au Club Alpin / Wellness in Club Alpin

cyclisme. Enfin, des personnes apprécient l'échange, à travers les œuvres d'art que l'on retrouve partout dans l'hôtel.

À partir de l'établissement, nous ajoutons des éléments, tels que le Club immobilier ou les activités cyclistes.

Une nouvelle étape en 2024 ?

Effectivement, l'année prochaine, nous construisons un deuxième bâtiment proposant plus d'une vingtaine de chambres supplémentaires. Cette plus grande capacité permettra de répondre à une demande importante de réservations que nous n'arrivons pas à satisfaire.

enthusiasts of sports such as skiing and cycling. Finally, some people appreciate the exchange through the artworks found throughout the hotel.

From the establishment, we add elements such as the Real Estate Club or cycling activities.

A new step in 2024 ?

Indeed, next year we will be constructing a second building offering over twenty additional rooms. This increased capacity will meet a significant demand for reservations that we are currently unable to satisfy.

“Nous souhaitons créer un espace fédérateur réunissant une clientèle variée.”

“We wanted to create a unifying space that caters to a diverse clientele.”

Les œuvres se retrouvent partout dans l'hôtel. Quelques mots à ce sujet ?

Nous avons accumulé des œuvres d'art au fil du temps, des voyages et des rencontres. Nous souhaitons les intégrer à notre projet. Ces œuvres sont très éclectiques, mais exclusivement contemporaines.

Celle que tout le monde voit est l'œuvre avec le plat de pâtes à l'entrée du restaurant, de l'artiste canadienne Cloe Wise. Tout le monde l'interprète de manière différente : certaines personnes l'adorent, d'autres la détestent, mais la plupart des œuvres d'art provoque la discussion.

En quels autres aspects la personnalité du propriétaire se reflète dans l'hôtel ?

Les choix sont locaux. Le restaurant travaille exclusivement avec des produits du terroir. Par exemple, les légumes viennent de la plaine du Rhône. Ces choix se reflètent également dans la construction. Les pierres taillées proviennent du Simplon. Elles sont très appréciées pour leurs reflets et couleurs variées, vers les tons de gris foncé.

Ayant eu énormément de succès dans les affaires, le Club Alpin est un plaisir ou une continuation de ta vision ?

C'est une continuation de ma vision sans conteste, c'est-à-dire basé sur les mêmes critères et valeurs : patience, discipline, et la volonté de ne pas favoriser les gains à court terme, mais la confiance et la stabilité à long terme. J'ai toujours effectué les mêmes choix dans les affaires. L'emblème de ma société financière est d'ailleurs la tortue. Bien que pas très rapide, c'est elle pourtant qui gagne la course...

Le restaurant vient de recevoir quelques distinctions : est-ce une vraie volonté ou une surprise ?

Inévitablement, nous avons cet objectif de proposer une bonne cuisine, d'offrir quelque chose à la clientèle qui ne se trouve pas ailleurs. C'est pour cette raison que le Gault & Millau et, par là même, Michelin se sont intéressés au Club Alpin. Nous ne cachons pas la fierté d'avoir

Artworks are found throughout the hotel. Could you say a few words about this ?

We have accumulated artworks over time, through travels and encounters. We wanted to incorporate them into our project. These artworks are very eclectic but exclusively contemporary.

The one that everyone sees is the artwork with the plate of pasta at the entrance of the restaurant, by Canadian artist Cloe Wise. Everyone interprets it differently : some people love it, others hate it, but most artworks provoke discussion.

In what other aspects does the owner's personality reflect in the hotel ?

The choices are local. The selection of products is locally sourced. For example, the vegetables come from the Rhone plain. Furthermore, these choices are also reflected in the construction. The cut stones come from Simplon. They are highly appreciated for their reflections and various shades of dark grey.

Having had great success in business, is the Club Alpin a pleasure or a continuation of your vision ?

It is undoubtedly a continuation of my vision, based on the same criteria and values : patience, discipline, and the willingness to prioritise long-term trust and stability over short-term gains. I have always made the same choices in business. The emblem of my financial company is actually the turtle. Although not very fast, it is the one that wins the race...

The restaurant has recently received some accolades : is it a deliberate effort or a surprise ?

Inevitably, we aim to offer good cuisine, to provide something to the customers that they can't find elsewhere. That is why Gault & Millau and, consequently, Michelin have taken an interest in the Club Alpin. We do not hide our pride in being recognised. It reflects the magnificent work of the kitchen team, led by Chef Mariano Buda.



Un cadre unique & exclusif / Unique & exclusive environment

été récompensé. Cela reflète le magnifique travail de l'équipe de cuisine, dont le Chef est Mariano Buda.

Le travail en famille – c'est un plus ?

Ça facilite les choses. Nous n'avons pas les mêmes qualités, ce qui permet de compléter les efforts de chacun. Nous nous entendons aussi bien. C'est un plus dans les choix que l'on doit faire, grâce à la capacité d'échanger. Nous nous engageons dans notre travail du mieux possible avec les valeurs familiales.

Quelques mots sur ton lien avec VFP ?

C'est une amitié de longue date, la preuve ici encore que les liens à long terme et leurs qualités sont les meilleurs choix.

Je connais Véronique depuis le début de ma carrière dans les années 70. À l'époque, nous nous sommes connus par le travail et avons toujours gardé le contact. C'est une valeur immense que les relations amicales forgées sur le long terme.

Michael est le reflet de sa mère: il a le même état d'esprit. En deux minutes, nous lisons chez lui les caractéristiques de ses parents: réfléchi et volontaire des qualités que j'admire. Nous pouvons travailler ensemble et ça marche.

En tant que personne inspirante du monde des affaires, un petit conseil pour trouver un bon équilibre travail/plaisir ?

Intuition et motivation favorisent le plaisir et l'équilibre. Se faire confiance et s'investir à 200% voilà ma recette pour un bon équilibre.

Working as a family – is it an advantage ?

It makes things easier. We all have different strengths, which allows us to complement each other's efforts. We also get along very well. This is an advantage in the decisions we have to make, thanks to our ability to exchange ideas. We approach our work to the best of our abilities with family values.

A few words about your relationship with VFP ?

It is a long-standing friendship, further proof that long standing friendships offer the most solid foundations.

I have known Véronique since the beginning of my career in the 1970s. We met through work at that time and have always kept in touch. It is immensely valuable to have long-term friendships.

Michael is a reflection of his mother: he has the same mindset. In just two minutes, you can see in him the characteristics of both his parents: thoughtful and determined, qualities that I admire. We can work together, and it works.

As an inspiring figure in the business world, do you have any advice for finding a good work-life balance ?

Intuition and motivation promote enjoyment and balance. Trusting oneself and investing 200% is my recipe for a good balance.



MENUISERIE - AGENCEMENT - CUISINE - VIEUX BOIS - SAUNA



PAUL CORTHAY
+41 (0)79 220 71 09
INFO@PFANDCO.CH

THÉO CARROZ
+41 (0)79 489 93 52
THEO@PFANDCO.CH

CRÈCHE LES MOULINS

Brigitte Tissières
Tél. +41 (0)27 771 65 85
info@crechelesmoulins.ch
www.crechelesmoulins.ch

«40 ans de vocation et
d'engagement au service
des plus petits»

“40 years of dedication
and commitment to caring
for young children”

Brigitte Tissières

Garderie privée, Verbier / Private nursery, Verbier

Créée en 1983, la crèche touristique de Verbier a fêté ses 40 ans le 1^{er} décembre 2023. Située aux Moulins, le cadre est idyllique, entre un grand jardin permettant aux enfants de jouer à l'extérieur et de beaux locaux garnis de multitudes de jouets.

Sa fondatrice, Brigitte Tissières s'est toujours engagée avec cœur pour accueillir les enfants, en vacances ou de la région. Indépendante depuis le départ, elle apporte une approche personnalisée au fonctionnement de la crèche. Des qualités reconnues de tous. Interview.

Created in 1983, the tourist daycare centre in Verbier celebrated its 40th anniversary on December 1, 2023. Located in Les Moulins, the setting is picturesque, with a large garden for children to play outside and beautiful premises filled with a multitude of toys.

Its founder, Brigitte Tissières, has always been dedicated to welcoming children, whether on vacation or from the local area. As an independent facility from the start, she brings a personalised touch to the operation of the daycare centre – qualities recognised by all. Interview.



Les activités extérieures sont prioritaires / The outdoor activities are a priority

Quelle est l'histoire de la Crèche des Moulins ?

Depuis mon plus jeune âge, mon souhait était de travailler avec des petits enfants. Après avoir étudié à Lausanne, pour devenir éducatrice de la petite enfance, j'ai décidé d'ouvrir une crèche à Verbier. Avec ma cousine, on a frappé à plusieurs portes : commune de Bagnes, école suisse de ski, office du tourisme. Toutes ces instances, nous ont découragées. À cette époque (1983), on nous expliquait que c'était aux mamans de s'occuper de leurs enfants.

Malgré tout, on a persévéré. Après une année de recherche de locaux, une opportunité de lieu s'est présentée : avec ma cousine, Marie-Françoise Gaillard, dit Myon, nous avons ouvert la crèche des Schtroumpfs au chemin du Temple où nous sommes restées 20 ans.

En 2003, le chalet est vendu. La Conseillère Communale Raymonde Selz Rudaz, suite aux nombreuses demandes de ma clientèle a décidé de m'aider. La commune de Bagnes a mandaté L'Agence Guinnard pour construire un petit chalet en bois au bas de la piste des Moulins. En 2015, nouveau déménagement et nouvelle identité : la « crèche des Moulins » au rez-de-chaussée du Restaurant des Moulins.

Comment s'est déroulée l'évolution de la crèche depuis son principe ?

En 1983, nous étions la seule crèche présente à Verbier. La crèche communale a ouvert quelques années plus tard.

Je me suis constamment adaptée aux demandes et aux besoins de la clientèle touristique et locale. Au commencement, la crèche était ouverte seulement durant

What is the history of the Crèche des Moulins ?

Ever since I was growing up, my wish was to work with young children. After studying in Lausanne to become an early childhood educator, I decided to open a daycare centre in Verbier. My cousin and I knocked on several doors: the municipality of Bagnes, the Swiss ski school, the tourist office. All of these entities discouraged us. At that time (1983), we were told that it was the mothers' responsibility to take care of their children.

Nevertheless, we persevered. After a year of searching for premises, an opportunity arose: my cousin, Marie-Françoise Gaillard, known as Myon, and I opened the "Smurfs" daycare centre on Chemin du Temple, where we stayed for 20 years.

In 2003, the chalet was sold. Following numerous requests from my clients, Municipal Councillor Raymonde Selz Rudaz decided to assist me. The municipality of Bagnes commissioned the Guinnard Agency to build a small wooden chalet at the bottom of the Moulins slope. In 2015, a new move and a new identity: the "Crèche des Moulins" on the ground floor of the Restaurant des Moulins.

How has the daycare centre evolved since its inception ?

In 1983, we were the only daycare centre in Verbier. The municipal daycare centre opened a few years later.

I have constantly adapted to the demands and needs of both the tourist and local clientele. Initially, the daycare centre was only open during the winter season and closed on Sundays. After moving to Les Moulins,



Brigitte Tissières avec les enfants / Brigitte Tissières with the kids

la saison hivernale et était fermée le dimanche. À la suite du déménagement au Moulin, j'ai ouvert durant la saison d'été. Au début, j'accueillais des enfants dès l'âge de 18 mois. Vu le nombre de demandes, j'ai décidé d'accepter les bébés dès l'âge de 3 mois.

Pourquoi avoir choisi la voie de l'indépendance, l'entrepreneuriat ?

L'indépendance dans mon activité professionnelle est un choix, qui me permet d'adapter ma pédagogie selon la fréquentation de la crèche. Aujourd'hui, ma structure est considérée comme une crèche touristique. La Commune me soutient en m'accordant une subvention, car la nécessité d'une crèche pour accueillir nos petits hôtes est un plus pour la station de Verbier.

40 ans à la tête de ta propre crèche : est-ce une vocation ?

Je pense que c'est une vocation. Toutes les journées sont différentes, les enfants changent constamment. L'arrivée d'un enfant nouveau peut perturber le climat de la crèche et c'est à l'équipe éducative de développer des ressources pour retrouver un climat serein.

Je travaille avec une petite équipe qui participe à toutes les tâches, les arrivées et départs sont sous la responsabilité de la personne éducatrice.

I opened during the summer season as well. In the beginning, I accepted children from 18 months old. Due to the high demand, I decided to accept babies as young as 3 months old.

Why did you choose the path of independence and entrepreneurship ?

Independence in my professional activity is a choice that allows me to adapt my teaching methods according to the daycare centre's attendance. Today, my establishment is considered a tourist daycare centre. The municipality supports me by granting a subsidy, as having a daycare centre to accommodate our little guests is a plus for the Verbier resort.

40 years at the helm of your own daycare centre : is it a vocation ?

I believe it is a vocation. Every day is different, and the children are constantly changing. The arrival of a new child can disrupt the atmosphere of the daycare centre, and it is the educational team's responsibility to find resources to restore a peaceful climate.

I work with a small team that participates in all tasks, and the arrivals and departures are under the responsibility of the supervising staff member.

“L'indépendance dans mon activité professionnelle est un choix, qui me permet d'adapter ma pédagogie selon la fréquentation de la crèche.”

“The independence in my professional activity is a choice, which allows me to adapt my teaching according to the attendance of the nursery.”

La crèche, est-elle un mélange de touristes et de locaux ?

C'est une population très variée. Effectivement, les petits vacanciers venant du monde entier se mêlent aux locaux et aux enfants de saisonniers.

C'est très enrichissant et gratifiant de voir tous ses enfants d'âge bien différents jouer ensemble alors qu'ils ne parlent pas la même langue. De belles rencontres et de beaux échanges avec les parents.

Aurais-tu des anecdotes à nous raconter ?

Un jour, un papa est arrivé chercher sa fille et est reparti en oubliant son chien attaché devant la crèche.

Un autre jour, une petite fille du Continent africain de 16 mois arrive chez moi, habillée sous sa combinaison en mode été alors qu'il y avait 30 cm de neige dehors. La petite a fréquenté la crèche durant un mois.

Les portes de la crèche sont aussi ouvertes pour tous les enfants ?

Effectivement, j'ai accueilli des enfants présentant un autisme ou une petite fille nourrie à la sonde. Je suis pour l'intégration des enfants différents dans la mesure du possible.

Mon propre fils porteur de trisomie a grandi à la crèche, côtoyant des enfants normaux. Yannick a intégré l'école communale et le cycle de Bagnes avec un programme adapté. C'était précurseur à l'époque.

Comment cela se passe avec les parents ?

À l'arrivée, chaque nouveau parent remplit une carte d'inscription avec toutes les informations pour que son enfant passe une bonne journée. J'essaie de respecter au mieux les habitudes des enfants. En fin de la première journée, on échange avec les parents et on adapte pour les jours suivants. J'ai une ligne pédagogique et les parents y adhèrent facilement.

Is the daycare centre a mix of tourists and locals ?

It is a very diverse population. Indeed, young vacationers from all over the world mingle with locals and the children of seasonal workers.

It is very enriching and rewarding to see children of different ages playing together even though they don't speak the same language. Beautiful encounters and exchanges with parents.

Do you have any anecdotes to share ?

One day, a father came to pick up his daughter and left, forgetting his dog tied up in front of the daycare centre.

Another day, a 16-month-old girl from Africa arrived at my place dressed in summer clothes, even though there was 30 cm of snow outside. The girl attended the daycare centre for a month.

Are the doors of the daycare centre open to all children ?

Indeed, I have welcomed children with autism or a little girl who was tube-fed. I am in favor of integrating children with different needs as much as possible.

My own son, who has Down syndrome, grew up in the daycare centre, interacting with typical children. Yannick integrated into the local school and the Bagnes cycle with an adapted program. It was pioneering at the time.

How do you interact with parents ?

Upon arrival, each new parent fills out a registration form with all the necessary information to ensure their child has a good day. I try to respect the children's routines as much as possible. At the end of the first day, we have a conversation with the parents and make adjustments for the following days. I have a pedagogical approach, and parents easily adhere to it.



Un climat serein pour les enfants / A peaceful climate for children

En quoi une crèche touristique demande une grande flexibilité ?

En vacances, je considère qu'ils doivent avoir la liberté d'organiser leurs vacances comme ils le souhaitent. Ma philosophie est que les enfants puissent aussi partager les joies de la neige avec leurs parents durant leurs vacances. Je demande une réservation, il m'indique leur date d'arrivée et de départ de la crèche. Ils organisent leur séjour sur place. Flexibilité et souplesse, c'est aussi pour ces raisons que ma structure rencontre du succès. À la fin de leur séjour, je réalise un décompte et ils paient les jours où les enfants ont fréquenté la crèche.

Quelles sont les activités pour les enfants ?

Nous avons la chance d'avoir un grand jardin dans lequel nous pouvons faire de la luge. Ces activités extérieures sont prioritaires pour les touristes. Nous faisons aussi des activités créatrices telles que la pâte à modeler, la peinture, des jeux éducatifs ou des chansons. L'été, nous organisons une petite piscine dans le jardin, un toboggan et des pique-nique sur l'herbe. Je collabore également avec le Kids Club situé au même endroit.

Quelles sont tes autres passions et tes prochains défis ?

Je pensais prendre ma retraite après 40 années de responsable de la crèche. Mais aujourd'hui, arrivée à cette date, je n'ai pas encore envie de fermer les portes de ma crèche. Après 40 ans, j'accueille les enfants des enfants que je gardais. Par exemple, Michael Fellay est venu à ma garderie et aujourd'hui j'accueille sa fille.

Durant les mois de fermeture de la crèche, j'aide aux travaux dans l'exploitation agricole de la famille. Quelques randonnées en peaux de phoque, du ski, de belles marches dans notre magnifique pays et de beaux moments en famille.

Why does a tourist daycare centre require great flexibility ?

During vacations, I believe parents should have the freedom to organise their holidays as they wish. My philosophy is that children should also be able to enjoy the joys of snow with their parents during their vacation. I ask for a reservation, and they indicate their arrival and departure dates at the daycare centre. They organise their stay on site. Flexibility and adaptability are also why my facility is successful. At the end of their stay, I calculate the number of days the children attended the daycare centre, and they pay accordingly.

What activities are available for the children ?

We are fortunate to have a large garden where we can go sledging. These outdoor activities are a priority for tourists. We also engage in creative activities such as playdough, painting, educational games, and songs. In summer, we organise a small pool in the garden, a slide, and picnics on the grass. I also collaborate with the Kids Club located in the same area.

What are your other passions and upcoming challenges ?

After 40 years as the head of the daycare centre, I thought I would retire. But now, upon reaching this milestone, I'm not yet ready to close the doors of my daycare centre. After 40 years, I now welcome the children of the children I used to care for. For example, Michael Fellay attended my daycare centre, and now I am caring for his daughter.

During the months when the daycare centre is closed, I help with work on the family farm. I also enjoy ski touring, skiing, beautiful hikes in our magnificent country, and precious moments with my family.



Depuis **1989**

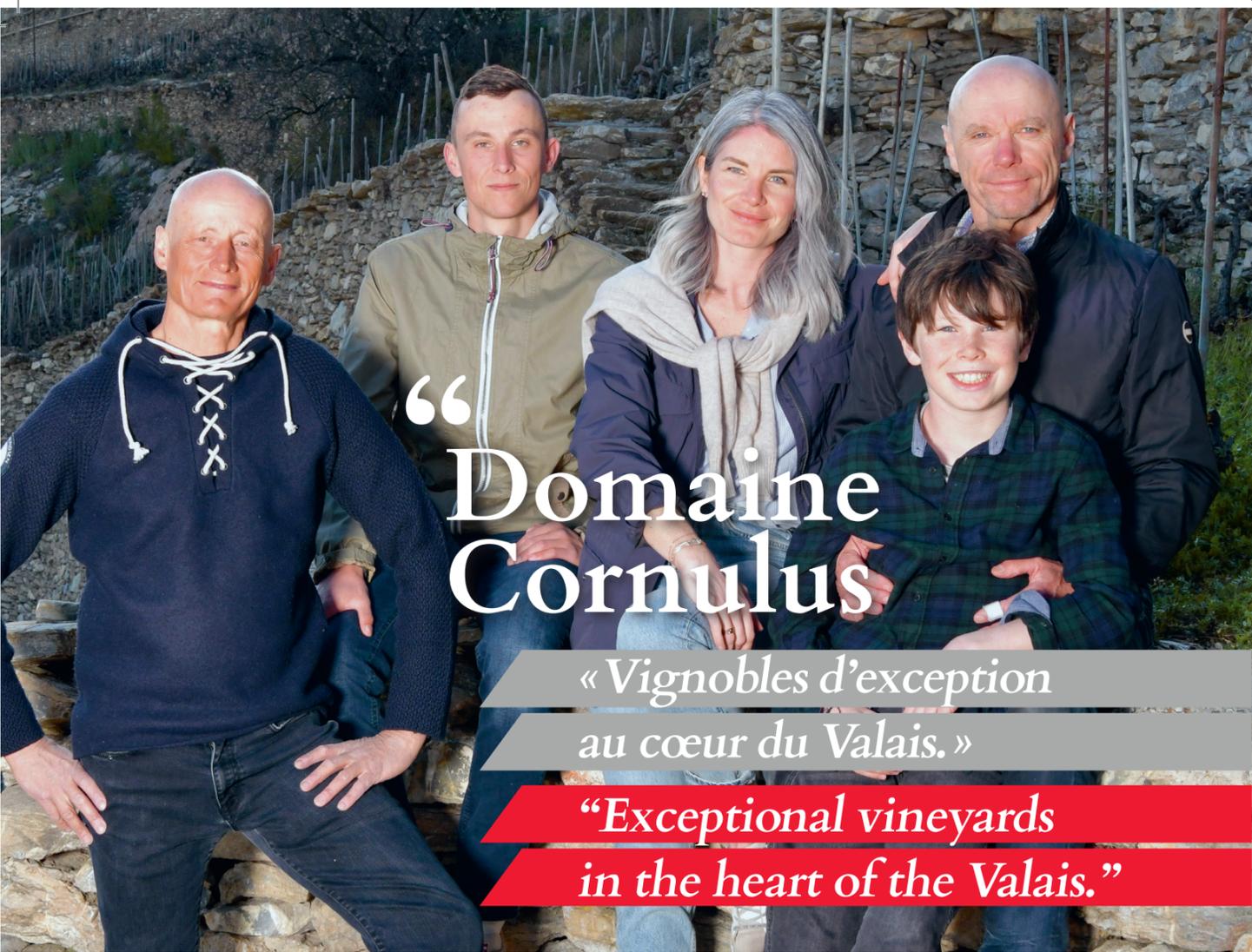
*C'est avec savoir faire
que nous réalisons vos futurs projets*



**Maçonnerie
Pierres naturelles
Dallages
Cheminées**

**Route de Verbier Station 26
1936 Verbier
Salvatore : 079 445 96 54
Giuseppe : 079 473 56 30**

desalvosalvatoreetfils@gmail.com



“ Domaine Cornulus

« Vignobles d’exception
au cœur du Valais. »

“Exceptional vineyards
in the heart of the Valais.”

Toute l'équipe du Domaine Cornulus / The entire Domaine Cornulus team

Vignerons, Savièse Winemakers, Savièse

L'histoire de Cornulus débute en 1986. Deux cousins, Stéphane Reynard et Dany Varone, s'associent et élèvent leurs premiers vins dans un garage en autodidacte. L'importance du terroir pour l'élaboration de grands vins s'impose rapidement comme une évidence.

Ils louent dès 1989 leurs premières vignes sur les coteaux de Sion et forment le projet de constituer un véritable patrimoine viticole. L'acquisition au début des années 90 des premières terrasses du Clos de Mangold concrétise leur vision. En 1999, le duo acquiert le Clos des Corbassières, prestigieux domaine historique situé aux portes de Sion sur la colline de Mont d'Orge. Durant les années 2000, plusieurs parcelles situées en zone Grand Cru entre Sion et Sierre s'ajoutent à ce patrimoine. En 2015, le magnifique Clos des Monzuettes, situé à l'ouest de Sierre et planté uniquement de cépages autochtones valaisans, vient compléter le domaine.

En parallèle, ils expérimentent à partir de 1999 la biodynamie afin de produire des vins portant la signature de

The history of Cornulus begins in 1986. Two cousins, Stéphane Reynard and Dany Varone, joined forces and produced their first wines in a self-taught manner in a garage. The importance of the terroir in creating great wines quickly became evident.

In 1989, they leased their first vineyards on the hillsides of Sion and embarked on the project of building a true wine heritage. The acquisition in the early 1990s of the first terraces of the Clos de Mangold realised their vision. In 1999, the duo acquired the Clos des Corbassières, a prestigious historic estate located at the gates of Sion on the hill of Mont d'Orge. During the 2000s, several plots located in the Grand Cru zone between Sion and Sierre were added to this heritage. In 2015, the magnificent Clos des Monzuettes, located west of Sierre and planted only with indigenous Valais grape varieties, completed the estate.

At the same time, they began experimenting with biodynamics in 1999 to produce wines bearing the signature of



Le Clos des Monzuettes entre Sion et Sierre / The Clos des Monzuettes between Sion and Sierre

“Considérés à juste titre comme des « terroiristes », ils décident dès 1999 d’expérimenter la biodynamie.”

“Rightly considered as “terroirists,” they decide as early as 1999 to experiment with biodynamics.”

leur terroir. Chaque parchet est vinifié séparément afin de mettre en valeur ses particularités et son potentiel. Certifié Bio Suisse, le domaine Cornulus s’engage pour une viticulture durable et respectueuse de l’environnement. Stéphane Reynard et Dany Varone ont obtenu le prix du « Vigneron étranger de l’année », attribué par le Grand Tasting de Paris en 2007 pour leur Cornalin Vieilles Vignes Clos des Corbassières 2004.

Aujourd’hui, le domaine Cornulus exploite environ 17 hectares qui représentent plus de 250 terrasses de vignes situées entre Sion et Sierre. La diversité des terroirs et des cépages autochtones permet l’élaboration de vins naturels, ambassadeurs du Valais.

Octoglaive – Terre Calcaire

Issu d’une mosaïque de vignes en terrasses et de cépages plantés sur les meilleurs terroirs du Valais central marqués par une forte présence de schistes calcaires, avec des cépages autochtones tels que Petite Arvine, Païen ou Amigne.

Le Clos de Mangold

La particularité du Clos de Mangold réside dans son terroir unique constitué de gypse. Dans la pente extrême, la main du vigneron a érigé de génération en génération un magnifique vignoble en terrasses qui produit d’excellents vins blancs à la minéralité remarquable.

their terroir. Each plot is vinified separately to highlight its characteristics and potential. Certified by Bio Suisse, the Cornulus estate is committed to sustainable viticulture and environmental respect. Stéphane Reynard and Dany Varone were awarded the « Foreign Winemaker of the Year » prize by the Grand Tasting of Paris in 2007 for their Cornalin Vieilles Vignes Clos des Corbassières 2004.

Today, the Cornulus estate operates approximately 17 hectares, representing more than 250 vine terraces located between Sion and Sierre. The diversity of terroirs and indigenous grape varieties allows for the production of natural wines, which serve as ambassadors for the Valais.

Octoglaive – Terre Calcaire

Derived from a mosaic of terraced vineyards and grape varieties planted on the finest terroirs of central Valais, marked by a strong presence of calcareous schist, and featuring indigenous grape varieties such as Petite Arvine, Païen, or Amigne.

Le Clos de Mangold

The distinctive feature of Clos de Mangold lies in its unique terroir composed of gypsum. On the steep slope, generation after generation, the winemaker’s hand has built a magnificent terraced vineyard that produces excellent white wines with remarkable minerality.



Fûts et barriques sont entreposés dans des conditions optimales (température et hygrométrie naturelles) sous le clos de Mangold, dans une ancienne mine creusée en 1917. / Barrels and casks are stored under optimal conditions (natural temperature and humidity) beneath the Clos de Mangold, in a former mine dug in 1917.

“17 hectares et 250 terrasses, avec une quarantaine de vins différents répartis sur plusieurs gammes.”

“17 hectares and 250 terraces, with around forty different wines distributed across several ranges.”

Monzuettes

Monzuettes signifie “petites collines” en dialecte local. Situé à l’ouest de Sierre et dominant la plaine du Rhône, ce vignoble serpente 3 collines au milieu desquelles se niche le Clos des Monzuettes, qui produit des vins de caractère à l’empreinte minérale marquée.

Le Clos des Corbassières

Véritable trésor du domaine, situé aux portes de Sion et haut lieu de la viticulture valaisanne, le Clos des Corbassières est constitué de 52 terrasses accrochées à la colline de Mont d’Orge. Ce terroir d’exception produit des vins de grande finesse, denses et complexes.

Antica

Antica est le nom d’une sélection de vignobles cultivés en biodynamie. Rares et complexes, les vins de cette gamme font l’objet de tous les soins et sont entreposés dans une ancienne mine creusée en 1917.

Monzuettes

Monzuettes, meaning “small hills” in the local dialect, is situated to the west of Sierre, overlooking the Rhône plain. This vineyard winds around three hills, nestled within which is the Clos des Monzuettes, producing characterful wines with a marked mineral imprint.

Le Clos des Corbassières

A true treasure of the estate, located at the gates of Sion and a key location in Valaisan viticulture, the Clos des Corbassières consists of 52 terraces clinging to the hill of Mont d’Orge. This exceptional terroir produces wines of great finesse, density, and complexity.

Antica

Antica is the name of a selection of vineyards cultivated using biodynamic practices. Rare and complex, the wines in this range receive the utmost care and are stored in an ancient mine excavated in 1917.

“
Notre sélection de vins / Our Wine Selection



*Cornalin Antica /
Cornalin Antica*

Le Cornalin Antica est issu de 3 terroirs d’exception situés au cœur du Valais (Corbassières, Mangold et Monzuettes). Ce Rouge du Pays se caractérise par un nez intense de fruits noirs, de myrtille, de mûre, de griotte. Bouche volumineuse, soyeuse, tanins nobles. Finale dense, complexe et aromatique. Elevé en barrique dans le tunnel de Mangold, le Cornalin Antica se bonifie après quelques années de garde.

The Cornalin Antica comes from three exceptional terroirs located in the heart of the Valais (Corbassières, Mangold, and Monzuettes). This “Rouge du Pays” is characterised by an intense nose of black fruits, blueberry, blackberry, and Morello cherry. It has a full, silky mouthfeel with noble tannins. The finish is dense, complex, and aromatic. Aged in barrels in the Mangold tunnel, the Cornalin Antica improves after a few years of cellaring.

*Pinot Noir du Clos
des Corbassières
/ Pinot Noir
from Clos des
Corbassières*



Plusieurs sélections de Pinot Noir constituent ce vin à la robe rubis. Le bouquet se caractérise par des saveurs de petits fruits, framboise, fraise, parfum de thé noir. Il accompagne les belles viandes grillées au feu de bois. C’est le vin le plus vendu du domaine, très populaire à Verbier.

Several selections of Pinot Noir make up this ruby-toned wine. The bouquet is characterised by flavors of small fruits, raspberry, strawberry, and a hint of black tea. It complements beautifully grilled meats over an open fire and is the best-selling wine of the estate, highly popular in Verbier.



*Clos de Mangold
Vieilles Vignes /
Clos de Mangold
Vieilles Vignes*

Le Chasselas vieilles vignes développe des arômes intenses de pêche blanche, d’abricot, avec des notes d’épices. Robert Parker lui a attribué la note exceptionnelle de 92/100 sur le millésime 2014. Sa capacité de vieillissement est reconnue. Il fait partie de la Mémoire des vins suisses. Pour l’apéritif ou en accompagnement de la poularde, du ris de veau ou d’un filet de thon.

The Chasselas Vieilles Vignes develops intense aromas of white peach, apricot, with notes of spices. It was awarded an exceptional score of 92/100 by Robert Parker for the 2014 vintage. Its aging potential is well recognised, and it is a part of the Memory of Swiss Wines. Ideal for an aperitif or to pair with poultry, sweetbreads, or tuna steak.



De gauche à droite / From left to right: Indhira Acosta, Mathilde Samoy, Véronique Fellay, Patrick Fellay, Michael Fellay, Chloé Michellod & Valérie Vaucher. Manque / Missing: Carla Dias Ferreira, David Meillard & Franck Doublet.

À propos de nous / About us

VFP IMMOBILIER est plus qu'une agence immobilière. Nous vous proposons un service sur-mesure et de qualité fondé avant tout sur l'humain.

Située au cœur de la station de Verbier depuis plus de 35 ans, l'agence VFP Immobilier est désormais reconnue pour sa parfaite connaissance du marché immobilier dans la région. Véronique, Michael et Patrick Fellay, entourés par une équipe souriante, dynamique et professionnelle, sont à la disposition de leurs clients pour un service personnalisé.

VFP IMMOBILIER is more than just a real estate agency. We offer a bespoke and high-quality service, grounded primarily in human relationships.

Located in the heart of the Verbier resort for over 35 years, VFP Immobilier is now renowned for its thorough knowledge of the real estate market in the region. Véronique, Michael and Patrick Fellay, along with their smiling, dynamic, and professional team, are dedicated to providing personalised service to their clients.



Nos bureaux à la Rue de la Poste 15, 1936 Verbier / Our offices at 15 Rue de la Poste, 1936 Verbier



Basés à Verbier depuis plus de 35 ans / Based in Verbier for over 35 years

Nos valeurs / Our values

LIFESTYLE

L'art de vivre à la Valaisanne. Entre des vins locaux d'exception, des activités hors-du-commun et des personnalités hautes en couleur, vivre dans les Alpes n'a jamais été autant agréable.

HUMAIN

Car le côté humain est une valeur appréciée et naturelle. Toutes nos relations d'affaires sont basées sur un fort côté humain et convivial.

FAMILIAL

Que cela soit par nos fondateurs, leur fils ou nos collaborateurs, la famille est centrale et nous considérons nos clients et partenaires comme faisant partie de la famille VFP.

MODERNE

Dans un mode en constante évolution, à la recherche des solutions adaptées à nos clients et notre époque.

LOCAL

Fondé par Véronique et Patrick, originaires du Val de Bagnes, c'est la touche finale qui fait la différence dans une région magnifique, remplies de moments ou endroits d'exception.

LIFESTYLE

The art of living, Valais-style. Between exceptional local wines, extraordinary activities, and vibrant personalities, living in the Alps has never been more enjoyable.

HUMAN

Because the human aspect is a cherished and natural value. All our business relationships are based on a strong sense of humanity and conviviality.

FAMILY-ORIENTED

Whether it's through our founders, their son, or our staff, family is central, and we consider our clients and partners to be part of the VFP family.

MODERN

In an ever-evolving world, we are dedicated to finding solutions tailored to our clients and our era.

LOCAL

Founded by Véronique and Patrick, natives of the Val de Bagnes, it's the finishing touch that makes the difference in a region filled with exceptional moments and places.

“ À vendre For sale



Vanina

-  Centre de Verbier / Verbier Centre
-  3.5 pièces / 3.5 rooms
-  77 m²
-  1 salle de bain et 1 wc visiteurs
1 bathroom and 1 guest toilet



Boucanier

-  Verbier / Savoleyres
-  2.5 pièces / 2.5 rooms
-  54 m²
-  1 salle de bain / 1 bathroom



Tsombe

-  Hors Verbier / Outside Verbier
-  4.5 pièces et 1 studio
4.5 rooms and 1 studio
-  323 m² total et 1763 m² terrain
323 m² total and 1763 m² of land
-  3 salles de bains/wc et 1 wc visiteurs / 3 bathrooms/wc and 1 guest toilet



Resolve

Optimisation fiscale : comment tirer le meilleur parti de votre hypothèque / Tax Optimisation : How to Make the Most of Your Mortgage

Le montage financier d'un prêt hypothécaire offre beaucoup d'options avec des impacts fiscaux différents. Voici des exemples d'optimisations.

The financial structure of a mortgage loan offers many options with different tax implications. Here are some examples of optimisations.

Amortissement indirect

En cas d'amortissement direct, le montant de la dette et des intérêts diminue régulièrement, tandis qu'avec un amortissement indirect, l'emprunteur ne paie que les intérêts hypothécaires et verse le montant à amortir chaque année sur une police d'assurance vie 3A. L'utilisation du 3^e pilier A pour amortir le prêt hypothécaire permet à un couple salarié de déduire CHF 7'056 par personne et par année du revenu imposable. L'utilisation du 3^e pilier A évite de cumuler le remboursement de la dette et l'épargne 3A pour l'économie fiscale. Ce faisant, les fonds à disposition peuvent, par exemple, être utilisés pour des rachats LPP et augmenter le montant de la déduction fiscale.

Indirect amortisation

With direct amortisation, the amount of debt and interest decreases regularly, whereas with indirect amortisation, the borrower only pays mortgage interest and annually contributes the amortisation amount to a 3A life insurance policy. Using the 3rd pillar A (3A) to amortise the mortgage loan allows a employed couple to deduct CHF 7,056 per person per year from their taxable income. Utilising the 3A pillar avoids combining debt repayment and 3A savings for tax savings. In doing so, the available funds can, for example, be used for LPP (pension fund) buybacks and increase the amount of tax deduction.

Financement à 90 %

La règle veut que l'emprunteur possède au minimum 20% de fonds propres pour obtenir un prêt hypothécaire de 80%. Il est cependant possible de nantir des fonds de votre LPP pour obtenir un prêt à 90%. Sur le long terme et en prenant en compte les incidences fiscales, ainsi que la possibilité d'effectuer des rachats LPP avec le cash restant, cette stratégie peut s'avérer très avantageuse.

Financing at 90 %

The rule states that the borrower must have a minimum of 20% equity to obtain an 80% mortgage loan. However, it is possible to use funds from your LPP (pension fund) to obtain a 90% loan. In the long run, considering the tax implications and the possibility of making LPP buybacks with the remaining cash, this strategy can prove to be very advantageous.

Concubinage

Si vous achetez un bien immobilier avec votre concubin, mais que l'un apporte plus de fonds propres, attention! Les impôts vont considérer qu'il y a une donation et vous devrez payer un impôt sur cette donation. N'ayant pas de lien de parenté avec votre concubin, le taux d'imposition, bien qu'il diffère selon les cantons, peut monter jusqu'à 50%. Pour remédier à cela, il existe différentes solutions, mais qui nécessitent d'être bien conseillés.

Cohabitation

If you buy a property with your partner but one of you contributes more equity, be careful! Taxes will consider it as a donation, and you will have to pay tax on that donation. As you are not related to your partner, the tax rate, although varying depending on the canton, can go up to 50%. To address this, there are different solutions, but they require proper advice.

Chez Resolve, nous vous informons des impacts fiscaux de votre achat immobilier pour vous aider à optimiser votre achat.

At Resolve, we provide information on the tax implications of your property purchase to assist you in optimising your investment.

Yannis Eggert

Senior Premium Credit Advisor
and Co-founder of resolve.ch

Yannis Eggert

Senior Premium Credit Advisor
and Co-founder of resolve.ch

Découvrez nos Box de VINS VALAISANS



vfp



PASSIONNÉMENT SYRAH

BOX 1

115 CHF

CÉPAGES AUTOCHTONES

BOX 2

75 CHF



DÉCOUVERTE BLANCS

BOX 3

90 CHF

DÉCOUVERTE ROUGES

BOX 4

90 CHF





“ VFP @ Gala de Verbier / Verbier Gala



À la fin de l'été, s'est déroulée la 2^e édition du Gala de Verbier au W Hôtel. 150 dirigeants d'entreprises se sont retrouvés afin de réseauter durant une magnifique soirée, avec 6 intervenants inspirants.

At the end of the summer, the 2nd edition of the Verbier Gala took place at the W Hotel. 150 business leaders gathered to network during a wonderful evening, featuring 6 inspiring speakers.



“ VFP @ Verbier Padel Master

Du 15 au 20 août, les meilleurs joueurs de Padel du monde se sont retrouvés à Verbier pour la toute première compétition internationale de padel de Suisse. VFP Immobilier est fier d'avoir contribué au succès de cette manifestation en tant que partenaires.

From August 15th to 20th, the world's best Padel players gathered in Verbier for the first international Padel competition in Switzerland. VFP Immobilier is proud to have contributed to the success of this event as partners.





“ Nous contacter Contact us



VFP IMMOBILIER SA

RUE DE LA POSTE 15
1936 VERBIER

+41 27 775 30 10
INFO@VFP.CH



VFP.ch

Auditelec

Un bilan énergétique pour mieux
consommer

altis.swiss/audit





L'impression d'être copié.



www.axius.ch
www.shop.axius.ch/fr



+41 (0) 58 317 18 18



info@axius.ch

