

VJP for Patrimoine

#04
2025



VJP Magazine

MICHELLOD

• LA TRADITION DEPUIS 1949 •

LA GARANTIE
PLAISIRS 13 ÉTOILES

Le goût de l'authenticité:
Une sélection d'ingrédients locaux de qualité,
une fabrication artisanale et le fruit d'un savoir-faire

Retrouvez nos produits dans nos 10 magasins
Notamment à VERBIER, rue de Médran 21

www.boulangerie-michelod.com +41 27 775 30 75 info@boulangerie-michelod.com



Edito

Bienvenue à V For Patrimoine !
Welcome to V For Patrimoine!

Dans le cœur des Alpes valaisannes, Verbier se distingue non seulement par ses pistes enneigées et ses panoramas époustouflants, mais également par un patrimoine culturel et économique qui mérite d'être célébré. Le magazine «Verbier for Patrimoine» met en lumière les acteurs essentiels qui dessinent l'identité de cette station d'exception, pour aujourd'hui et pour demain.

Dans cette édition, des acteurs historiques de la région nous font l'honneur d'être parmi nous. Tout d'abord, nous retrouvons **La Chaumière**, une institution locale qui propose des produits haut de gamme, véritable témoin de l'authenticité et du savoir-faire artisanal de la région. Ensuite, **l'Igloo**, seule boutique pour enfants de Verbier, dirigée par la passionnée Mélanie, incarne le dynamisme local. Son choix de produits reflète une volonté d'offrir aux familles une expérience unique. Puis, les passionnés de vin ne peuvent ignorer **le domaine de Jean-René Germanier**, représenté par Gilles Besse, l'un des pionniers du vignoble valaisan. L'animation de Verbier trouve également son essence au **Bar N° 8**, ce lieu central de rencontres où rires et partages sont toujours au rendez-vous. À côté de cette convivialité, **le Dahu**, restaurant de montagne de référence, attire avec sa cuisine savoureuse, parfait exemple de l'authenticité alpine. Parallèlement, la **Banque Raiffeisen** s'affirme comme un partenaire financier clé, soutenant les initiatives qui nourrissent le développement économique local.

En présentant ces entreprises qui représentent notre économie, les mots suivants nous reviennent sans cesse : passion, expertise, service clientèle et attaché locale forte. Des valeurs qui nous parlent et qui représentent Verbier, dont le marché immobilier est à son plus haut niveau historique. Un héritage que l'on doit apprécier tout en restant vigilant et attentif pour le futur. Les défis sont présents, mais en unissant notre communauté sous le signe de la convivialité et du partage, nous nous assurerons un avenir radieux.

Le patrimoine, c'est aussi penser le présent pour profiter de demain.

Michael Fellay

In the heart of the Valais Alps, Verbier stands out not only for its snowy slopes and breathtaking views, but also for a cultural and economic heritage that deserves to be celebrated. The magazine Verbier for Patrimoine shines a light on the key players shaping the identity of this exceptional resort, both today and for the future.

*In this edition, we are honoured to feature several long-standing regional figures. First, there's **La Chaumière**, a local institution offering high-end products, a true reflection of the region's authenticity and artisanal know-how. Then we visit **Igloo**, Verbier's only children's boutique, run with passion by Mélanie, who brings a vibrant local energy. Her carefully chosen selection of products aims to offer families a truly unique experience. Wine lovers will undoubtedly know the renowned **the Jean-René Germanier estate** represented by Gilles Besse, one of the pioneers of the Valais vineyards. The soul of Verbier's social life can also be found at **Bar N° 8**, a lively meeting point where laughter and shared moments are always in abundance. In a different but equally inviting setting, **Le Dahu**, a mountain restaurant of reference, draws in food lovers with its flavourful cuisine—a perfect example of Alpine authenticity. Meanwhile, **Banque Raiffeisen** positions itself as a key financial partner, supporting the initiatives that drive local economic development.*

As we present these businesses that represent our economy, a few words repeatedly come to mind: passion, expertise, customer service, and a strong local connection. These are values that resonate with us and define Verbier—whose property market is now at an all-time high. This heritage is something to be valued, while also demanding careful thought and attention for the future. Challenges do exist, but by bringing our community together through conviviality and shared purpose, we can ensure a bright future.

After all, heritage also means thinking about today so that we may enjoy tomorrow.

Michael Fellay



Sommaire / Summary

- | | |
|-------------------------|--|
| 06 VERBIER LIFESTYLE | 42 LE N°8 |
| 08 LA CHAUMIÈRE | 44 LE DAHU |
| 14 RAIFFEISEN ENTREMONT | 46 L'AGENCE VFP / <i>THE VFP AGENCY</i> |
| 22 L'IGLOO | 53 A VENDRE / <i>FOR SALE</i> |
| 28 ID WATCH GENÈVE | 55 VFP INSIGHTS |
| 34 GILLES BESSE | 56 VFP EVENTS |
| 40 SANDRA CHERÈS | 58 CONTACT |

Impressum

Éditeur: VFP Immobilier SA, Rue de la Poste 15, 1936 Verbier | Conception: GDNO Sàrl | Rédaction: Sarah Perruchoud | Graphisme: BGCo-Creative Strategy - www.bgcom.ch | Crédits photographiques: Craig Patterson & Galardi Media Network | Impression: Imprimerie Schmid SA | Tirage: 1'500 exemplaires | Diffusion: Verbier

Verbier Lifestyle

5 raisons de vivre à Verbier à l'année

5 reasons to live in Verbier year-round

Cadre de vie unique à Verbier. Avec son orientation plein sud, notre station bénéficie d'un ensoleillement optimal qui rehausse la beauté de son environnement naturel. En hiver, les conditions de neige sont idéales, faisant de Verbier un véritable paradis pour les amateurs de sports d'hiver. Les sommets enneigés et les pistes bien entretenues leur permettent de s'adonner à leur passion, tandis qu'en été, la région se transforme en un terrain de jeu incroyable. Randonnées, VTT, escalade et d'autres activités sportives sont accessibles.

Les commerces locaux, ouverts à l'année, ainsi que les bus gratuits pendant dix mois, facilitent la vie quotidienne des résidents. Cela permet de profiter d'un cadre de vie où tout est à portée de main. Ce coin de paradis constitue une promesse de convivialité et de bien-être pour ceux qui choisissent d'y vivre ou d'y séjourner.

Accessibilité unique

L'accessibilité de Verbier est également un atout majeur. Grâce à la liaison Châble-Verbier, une partie intégrante du plan CFF, la station est facilement accessible de 5h10 à 23h55. Cela permet de rejoindre le train du Châble, qui offre des connexions vers Lausanne ou Genève. Jamais l'accès à une station de ski n'a été aussi simple, ce qui représente un luxe. En hiver, un train direct depuis Genève facilite encore plus les déplacements, renforçant l'attractivité de Verbier pour ceux qui souhaitent profiter des plaisirs de la montagne.

“Verbier is far more than a ski resort.”

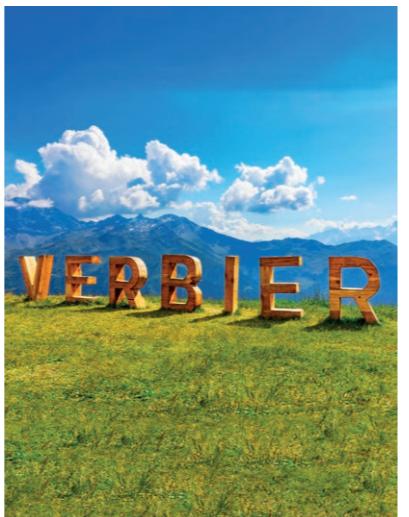
A unique lifestyle in Verbier

Thanks to its south-facing orientation, Verbier enjoys optimal sunshine that enhances the natural beauty of its surroundings. In winter, the snow conditions are ideal, making Verbier a true paradise for winter sports lovers. Snow-covered peaks and well-groomed pistes provide the perfect playground for skiing and snowboarding, while in summer, the region becomes an incredible outdoor arena. Hiking, mountain biking, climbing, and many other sports are easily accessible. With local shops open year-round and free public buses operating ten months of the year, daily life for residents is remarkably convenient. This makes it possible to enjoy a lifestyle where everything

is within easy reach, all while taking in the majestic scenery of the Verbier plateau. It's a true haven of friendliness and wellbeing for those who choose to live or spend time here

Exceptional accessibility

Verbier's accessibility is a major advantage. Thanks to the Châble-Verbier connection, which is fully integrated into the Swiss Federal Railways (CFF) network, the resort is easily reachable from 5:10 am to 11:55 pm. This gives you access to the train at Le Châble, which offers direct links to Lausanne and Geneva. Ski resort access has never been this simple—an undeniable luxury. During winter, a direct train from Geneva makes travelling even easier, further boosting Verbier's appeal for mountain lovers.



Connectivité maximale

Dans une époque où la connectivité est essentielle, Verbier n'est pas en reste. Des discussions sont en cours pour garantir que toute la région sera entièrement équipée en fibre optique dans les prochaines années. Cette initiative permettrait de disposer du meilleur système Internet possible, répondant aux besoins de télétravail. La volonté politique affichée d'atteindre cet objectif fait de Verbier un lieu propice pour les professionnels souhaitant allier travail et cadre exceptionnel.

Développement des écoles internationales

Le développement des écoles internationales dans la région est un autre point fort qui attire de nouvelles familles. Actuellement, deux institutions, VIS et Copperfield, sont en pleine expansion et accueillent chaque année de nouveaux élèves de tous âges. Cela contribue à créer une communauté dynamique et internationale, enrichissant la vie sociale de Verbier. Face à cette croissance, un projet de nouvelle école près du centre sportif a été achevé en 2025, promettant encore plus d'opportunités pédagogiques. Les connexions scolaires offertes par ces établissements ajoutent une valeur inestimable à la vie familiale à Verbier.

Une vision communale durable et ambitieuse

Enfin, la vision communale de Verbier s'inscrit dans une démarche durable. Les projets en cours, tels qu'un nouveau centre sportif, visent à rendre la destination encore plus attractive et agréable à vivre. En tant que commune suisse positivement impactée par les impôts, Verbier affiche une volonté claire de progresser et de s'adapter aux attentes des hôtes actuels. Cela reflète un engagement envers un avenir meilleur pour tous, où le développement respectueux de l'environnement est au cœur des préoccupations.

En somme, Verbier est bien plus qu'une simple station de ski ; c'est un lieu où la qualité de vie, l'accessibilité, la connectivité, l'éducation et le développement durable se rejoignent pour offrir un cadre de vie exceptionnel. Que vous soyez résident, futur habitant ou simple visiteur, Verbier a tout pour séduire et satisfaire.



Outstanding connectivity

In today's world, connectivity is crucial, and Verbier is keeping up. Discussions are underway to ensure the entire region is equipped with fibre-optic internet over the next few years. This would deliver top-tier internet performance, meeting the needs of remote workers. With strong political commitment to achieving this, Verbier is increasingly attractive to professionals who want to combine their work life with an extraordinary natural setting.

Growing international schools

The development of international schools in the region is another key factor attracting new families. Two institutions—VIS and Copperfield—are currently expanding and welcome students of all ages every year. This growth fosters a vibrant, international community that enriches Verbier's social life. In response, plans for a new school near the sports centre has been completed, promising even more educational opportunities for residents. These schools' academic networks add real value to family life in Verbier.

A sustainable and ambitious local vision

Finally, the vision of the Verbier municipality is both sustainable and forward-looking. Projects such as a new sports centre aim to make the resort even more attractive and liveable. As a Swiss municipality positively supported by tax revenues, Verbier shows a clear desire to grow and adapt to the expectations of today's guests. This reflects a commitment to building a better future for everyone, with environmentally conscious development at its core.

In short, Verbier is far more than a ski resort. It is a place where quality of life, accessibility, connectivity, education, and sustainable development come together to create an exceptional living environment. Whether you are a resident, a future homeowner, or simply a visitor, Verbier offers something truly special.

La Chaumière

Une institution familiale au cœur de Verbier

A Family institution at the heart of Verbier

Fondée en 1960 par Armand Blanc, La Chaumière est une institution familiale qui a su s'imposer comme un pilier de la gastronomie à Verbier. Depuis plus de 60 ans, cette entreprise a évolué avec la station, tout en restant fidèle à ses valeurs de qualité et de convivialité.

Aujourd'hui dirigée par Philippe Blanc, accompagné de son fils Léo, ce commerce local continue de séduire les amateurs de produits d'exception, avec un engagement constant envers la tradition et l'excellence. Nous avons rencontré Philippe et Léo Blanc pour évoquer l'histoire de cette entreprise, son développement et ses projets futurs.

Pouvez-vous nous raconter l'historique de La Chaumière, de sa création à aujourd'hui ?

Philippe Blanc : L'histoire débute en 1960, lorsque mon père, Armand, décide de quitter son commerce à Sion pour venir s'installer à Verbier. La Chaumière a connu dès le départ un succès fulgurant. Mon père a racheté le chalet en 1975, et à partir de ce moment, l'entreprise a continué de se développer. Nous avons agrandi la cave en 1977 et ouvert le Milk Bar à l'étage.

Au fil des années, nous avons acquis une certaine exclusivité en réalisant nous-mêmes nos produits, en particulier en affinant les fromages, ce qui a contribué à faire de La Chaumière un lieu incontournable de Verbier.

Founded in 1960 by Armand Blanc, La Chaumière is a family institution that has established itself as a pillar of gastronomy in Verbier. For over 60 years, this business has evolved with the resort while remaining true to its values of quality and conviviality. Now run by Philippe Blanc, alongside his son Léo, this local business continues to attract lovers of exceptional products, with a constant commitment to tradition and excellence. We met with Philippe and Léo Blanc to discuss the history of this business, its development, and future projects.

Can you tell us the story of La Chaumière from its creation to today ?

Philippe Blanc : The story began in 1960 when my father Armand decided to leave his business in Sion and settle in Verbier. La Chaumière experienced immediate success. My father bought the chalet in 1975, and from then on, the business continued to grow. We expanded the cellar in 1977 and opened the Milk Bar upstairs.

Over the years, we gained exclusivity by making our own products, particularly by maturing cheeses, which contributed to making La Chaumière an essential spot in Verbier.





Comment s'est déroulé le passage de témoin à la deuxième génération ?

PB : J'ai rejoint mon père en 1976, et il m'a transmis petit à petit les rênes de l'entreprise. Il a eu confiance en moi, et j'ai pu racheter la Chaumière en 1982 grâce au soutien de Jean Ferrez, directeur à l'époque de la BCVS, à Verbier. Depuis, j'ai eu la chance de développer La Chaumière en collaborant avec des chefs renommés comme Roland Pierroz, Fredy Girardet ou le boulanger Gérard Michelod, qui ont contribué à éléver la gastronomie de Verbier.

Nous avons toujours cherché à innover, notamment en créant des produits uniques comme notre raclette affinée à la lie de vin, en collaboration avec Marie-Thérèse Chappaz. Ce fromage a même été servi en première classe chez Swissair. La légende raconte que, le jour où Swissair a reçu la première facture, la compagnie a fait faillite (rires) !

Et aujourd'hui, comment la troisième génération s'implique-t-elle dans La Chaumière ?

Léo Blanc : Je suis revenu dans l'entreprise il y a quelques années, en même temps que ma cousine Sophie qui a repris le Milk Bar en 2015, juste au-dessus de La Chaumière. C'est un honneur de continuer cette tradition familiale et d'apporter ma propre touche à l'entreprise. Nous restons fidèles aux valeurs qui ont fait le succès de La Chaumière : offrir des produits de qualité que nous fabriquons, que ce soient l'affinage des fromages, des lasagnes maison, yogurts et toutes les confitures.

« Nous faisons tout nous-mêmes, de l'affinage de nos gruyères de 24 mois à la fabrication de nos glaces, toujours avec des ingrédients locaux et des recettes familiales. »

How did the transition to the second generation take place ?

PB : I joined my father in 1976, and he gradually passed on the reins of the business to me. He trusted me, and I was able to purchase La Chaumière in 1982, thanks to the support of Jean Ferrez, then director of BCVS in Verbier. Since then, I've had the chance to develop La Chaumière by collaborating with renowned chefs like Roland Pierroz, Fredy Girardet, or baker Gérard Michelod, who have helped elevate Verbier's gastronomy.

We've always sought to innovate, notably by creating unique products, such as our wine lees-aged raclette in collaboration with Marie-Thérèse Chappaz. This cheese was even served in Swissair's first class. The legend goes that the day Swissair received the first invoice, the company went bankrupt (laughs)!

And today, how is the third generation involved in La Chaumière ?

Léo Blanc : I returned to the business a few years ago, along with my cousin Sophie, who took over the Milk Bar in 2015, just above La Chaumière. It's an honour to continue this family tradition and bring my own touch to the business.

We stay true to the values that made La Chaumière successful: offering high-quality products that we make ourselves, whether it's cheese aging, homemade lasagne, yogurts, or all our jams.

We do everything ourselves, from aging our 24-month Gruyère to making our ice cream, always with local ingredients and family recipes. We also offer the famous brie with fresh Périgord truffles throughout the winter. These are products you won't find anywhere else and that appeal to our epicurean clientele.

What makes La Chaumière unique in Verbier ?

PB : In addition to the quality of the products, it's the conviviality that defines La Chaumière. Our back room is a place where customers become friends. We share unique moments there, and it's a space that constantly evolves with the interesting personalities that pass through. Some of our customers return year after year, and bonds form over time.



Avez-vous quelques anecdotes marquantes à partager ?

LB : Oui, il y a deux ans, le 14 décembre, j'ai été invité à Paris pour organiser une soirée raclette au Yacht Club. C'était un événement assez prestigieux, avec de nombreuses personnalités parisiennes présentes. Je me souviens être parti dans l'après-midi et avoir servi la raclette en cravate ! Sur les 50 personnes présentes, je n'en connaissais que cinq, mais dix sont revenues la fois suivante grâce à cet événement.

PB : Une autre anecdote... j'ai été invité à Bruxelles pour une raclette au sein du Club des amis de Michel Vaillant, la célèbre bande dessinée. Parmi les invités, il y avait Eddy Merckx, le plus grand cycliste de tous les temps, et Jacky Ickx, qui a remporté six fois les 24 Heures du Mans. Grâce à La Chaumière, j'ai eu la chance de voyager un peu partout dans le monde : de Porto Rico à l'Afrique du Sud, en passant par Marrakech. Nos fromages voyagent aussi beaucoup, notamment grâce au sous-vide, avec des commandes qui partent régulièrement pour New York, le Canada ou encore la Thaïlande.

Do you have any notable anecdotes to share ?

LB : Yes, two years ago on 14 December, I was invited to Paris to organise a raclette evening at the Yacht Club. It was a rather prestigious event with many Parisian personalities in attendance. I remember leaving in the afternoon and serving the raclette in a tie! Out of the 50 people present, I only knew five, but ten came back the next time because of that event.

PB : Another anecdote: I was invited to Brussels for a raclette with the Club des Amis de Michel Vaillant, the famous comic strip. Among the guests were Eddy Merckx, the greatest cyclist of all time, and Jacky Ickx, who won the 24 Hours of Le Mans six times. Thanks to La Chaumière, I've had the chance to travel all over

Quelles sont les relations entre La Chaumière et la famille Michelod de VFP ?

PB : Mon père, Armand, et le père de Véronique Fellay/Michelod, également prénommé Armand, étaient très proches. Gérard Michelod, l'un de mes meilleurs amis, a rencontré sa future épouse Janine lorsqu'elle travaillait comme gérante à La Chaumière. Mon père a également joué un rôle important dans leur mariage, étant Major de table. De plus, Jean-François Michelod, un architecte de renom, s'est chargé à plusieurs reprises des transformations de La Chaumière. Aujourd'hui, je m'entends toujours très bien avec la troisième génération représentée par Michael Fellay/Michelod.

Vous parlez souvent de convivialité. Pouvez-vous nous en dire plus sur l'esprit qui règne à La Chaumière ?

LB : La convivialité est au cœur de tout ce que nous faisons. Par exemple, nous organisons régulièrement des dégustations de fromages et de vins, en collaboration avec nos amis vignerons. Nous privatisons parfois l'espace pour des événements plus intimes, comme des soirées pour des banques ou des entreprises, où nous proposons des assiettes de fromages assorties à des vins sélectionnés avec soin.

Les moments passés à La Chaumière ne sont pas simplement des transactions commerciales, ce sont des expériences humaines. Nos clients deviennent souvent des amis, et c'est ce qui rend cet endroit si spécial.

Quels sont vos projets pour La Chaumière dans les années à venir ?

PB : Nous continuons à nous concentrer sur la qualité et l'artisanat. L'idée est de ne jamais perdre de vue ce qui a fait notre succès tout en évoluant avec le temps. Nous sommes optimistes quant à l'avenir de Verbier et de La Chaumière, car les clients qui viennent ici recherchent cette excellence que nous nous efforçons de maintenir. Nous participons également à des événements comme la Foire du Valais, où nous avons toujours un stand dans l'espace gourmand. C'est un moment convivial qui attire énormément de monde, et qui nous permet de faire découvrir nos produits à une nouvelle clientèle.

LB : Nous allons rester fidèles à nos racines, en maintenant cette tradition familiale et en continuant à offrir des produits d'exception qui reflètent l'art de vivre à Verbier.

“Our customers often become friends, and that's what makes this place so special.”

the world: from Puerto Rico to South Africa, and even Marrakech. Our cheeses also travel a lot, particularly thanks to vacuum packaging, with regular orders being sent to New York, Canada, or even Thailand.

What is the relationship between La Chaumière and the Michelod family of VFP ?

PB : My father Armand and Véronique Fellay/Michelod's father, also named Armand, were very close. Gérard Michelod, one of my best friends, met his future wife, Janine, when she was working as a manager at La Chaumière. My father also played a significant role in their marriage, being the Major of Table. Moreover, Jean-François Michelod, a renowned architect, was responsible for several renovations of La Chaumière. Today, I still get along very well with the 3rd generation, represented by Michael Fellay/Michelod.

You often talk about conviviality. Can you tell us more about the spirit that reigns at La Chaumière ?

LB : Conviviality is at the heart of everything we do. For example, we regularly organise cheese and wine tastings in collaboration with our winemaker friends. Sometimes, we privatise the space for more intimate events, such as evenings for banks or companies where we offer cheese plates paired with carefully selected wines.

The moments spent at La Chaumière are not simply commercial transactions; they are human experiences. Our customers often become friends, and that's what makes this place so special.

What are your plans for

La Chaumière in the coming years ?

PB : We continue to focus on quality and craftsmanship. The idea is never to lose sight of what made us successful while evolving with the times. We are optimistic about the future of Verbier and La Chaumière because the customers who come here seek the excellence we strive to maintain.

We also participate in events like the Foire du Valais, where we always have a stand in the gourmet area. It's a convivial moment that attracts a lot of people and allows us to introduce our products to new customers.

LB : We will stay true to our roots by maintaining this family tradition and continuing to offer exceptional products that reflect the art of living in Verbier.



Candida Höfer, photographie, 139x195 cm. Vendue CHF 42'000

VENTES AUX ENCHÈRES | ESTIMATIONS POUR ASSURANCE INVENTAIRES POUR SUCCESSIONS ET PARTAGES

BIJOUX | MONTRES | MAROQUINERIE | OBJETS PRÉCIEUX
VINS | MOBILIER | ART D'ASIE | DESIGN | TABLEAUX | MUSIQUE

Christina Robinson est à votre disposition à Verbier pour tout conseil ou estimations confidentielles.

GENÈVE ET LAUSANNE | 022 320 11 77 | 021 613 71 11 | CHRISTINA@PIGUET.COM | PIGUET.COM

Banque Raiffeisen Entremont

Un modèle coopératif unique excellant dans la gestion de fortune

A unique cooperative model excelling in Wealth Management

Plus de 100 ans se sont écoulés depuis la création de la première Raiffeisen en Entremont. Une histoire unique portée par des personnalités qui ont choisi un modèle différent dès ses débuts, qui ont choisi de vivre selon leurs valeurs dans leurs actions concrètes au quotidien. C'était la seule voie pour pérenniser un modèle économique différent dès ses débuts et accompagner le développement de l'Entremont en garantissant à ses habitants une vie décente, à commencer par le monde agricole au début du 20e siècle. Des valeurs fortes telles que le libéralisme, la solidarité, la démocratie et le sens de l'intérêt commun qui se retrouvent encore fièrement dans la philosophie défendue par la banque aujourd'hui.

Avec plus de 60 % de part de marché chez les clients privés et plus de 70 % auprès des PME régionales, la Raiffeisen Entremont se démarque par son engagement envers la communauté et son soutien à l'économie régionale, offrant un service complet et de qualité pour les questions de gestion des liquidités, de financement ou de gestion de patrimoine.

Grâce à ses 3 succursales au Châble, à Verbier et à Orsières et une équipe de 60 employés, la banque vise à rester proche de ses clients et à répondre professionnellement à leurs besoins. Entretien.

More than 100 years have passed since the creation of the first Raiffeisen in Entremont. It is a unique story driven by individuals who, from the outset, chose a different model, living their values through concrete actions in their daily lives. It was the only way to ensure the longevity of an alternative economic model while supporting Entremont's development and guaranteeing its residents a decent life, starting with the agricultural sector at the beginning of the 20th century. Strong values such as liberalism, solidarity, democracy, and a sense of common interest remain proudly embedded in the bank's philosophy today.

With over 60% market share among private clients and more than 70% with regional SMEs, Raiffeisen Entremont stands out for its commitment to the community and its support of the regional economy, offering a comprehensive and high-quality service in liquidity management, financing, and wealth management.

Through its three branches in Le Châble, Verbier, and Orsières, and a team of 60 employees, the bank strives to stay close to its clients and professionally address their needs. Interview.



« Les liquidités placées dans notre établissement par nos clients et sociétaires nous permettent de financer les projets immobiliers des résidents de l'Entremont ainsi que de soutenir le développement de nos PME principalement. »

En quoi Raiffeisen reflète un système unique en Suisse ?

Emmanuel Troillet, Président de la Direction : D'abord, les 218 banques Raiffeisen présentes en Suisse constituent toutes des structures coopératives indépendantes. Le Groupe Raiffeisen est ainsi une structure décentralisée constituée de 218 entités indépendantes. Raiffeisen Suisse, société fille, appartient aux 218 établissements et constitue un centre de service au profit de nos banques dans les domaines de l'IT, de l'investment office, de la gestion de la trésorerie, du développement des produits ou encore de la recherche économique. A cela, on peut ajouter les fédérations régionales (21 pour la Suisse dont 2 pour le Valais) qui participent également à leur échelle au développement de nos banques. On peut dire que Raiffeisen est structuré à l'image de la Suisse avec une répartition des compétences et des responsabilités entre la Confédération, les cantons et les communes.

Notre modèle est très solide avec une gestion des affaires définie dans un cadre réglementaire strict et clair défini et contrôlé par le régulateur, comme établissement systémique, et une solidarité entre les 218 banques du Groupe Raiffeisen. Nous sommes très fortement capitalisés (94% de notre bénéfice est théorisé chaque année) et nos statuts nous interdisent toute activité spéculative. Nos statuts ne nous permettent pas, par exemple, d'activité de banque d'investissement. Les liquidités placées dans notre établissement par nos clients et sociétaires nous permettent de financer les projets immobiliers des résidents de l'Entremont ainsi que de soutenir le développement de nos PME principalement.



How does Raiffeisen reflect a unique system in Switzerland ?

Emmanuel Troillet, Chairman of the Executive Board : First, the 218 Raiffeisen banks present in Switzerland are all independent cooperative structures. The Raiffeisen Group is a decentralised structure composed of these 218 independent entities. Raiffeisen Switzerland, a subsidiary, is owned by the 218 institutions and serves as a service centre for the banks, covering IT, investment office, treasury management, product development, and economic research. Additionally, there are regional federations (21 in Switzerland, including two in Valais) that contribute to the development of our banks at their level. In many ways, Raiffeisen's structure mirrors that of Switzerland, with a division of competences and responsibilities between the Confederation, cantons, and municipalities.

Our model is robust, with business management defined within a strict and clear regulatory framework, monitored by the regulator as we are a systemic institution. Moreover, there is solidarity among the 218 banks within the Raiffeisen Group. We are strongly capitalised (94% of our profit is reinvested each year), and our statutes prohibit any speculative activity. For example, investment banking is not permitted. The funds deposited in our institution by clients and members allow us to finance real estate projects for Entremont residents and support the development of our SMEs.



Comment est structuré Raiffeisen Entremont ?

Emmanuel Troillet, Président de la Direction : La particularité est que nos clients sont pour une majorité des sociétaires qui sont les propriétaires de notre banque. Nous comptons plus de 18'000 clients, pour une population en Entremont de 16'500 habitants, ce qui démontre la confiance dont nous témoigne les habitants et PME de l'Entremont. Parmi nos plus de 18'000 clients, environ 9500 sont sociétaires. Tous les 4 ans, ils élisent les membres du conseil d'administration de la Raiffeisen Entremont qui répondent à des profils exigeants définis par l'autorité de surveillance, la FINMA, notre Groupe étant le 2e groupe bancaire Suisse. Aujourd'hui, notre conseil d'administration est composé de trois hommes et deux femmes, toutes et tous chefs d'entreprise dans des domaines professionnels variés.

Une des spécificités du modèle Raiffeisen est représenté par les avantages sociétaire permettant à ces derniers de bénéficier de nombreuses offres provenant de nos partenariats commerciaux au niveau national, régional ou local. Nous pouvons citer le passeport pour les musées, très connu en Suisse, proposé gratuitement à nos sociétaires.

How is Raiffeisen Entremont structured ?

Emmanuel Troillet, Chairman of the Executive Board : One unique feature is that most of our clients are members, and therefore, owners of our bank. We have over 18,000 clients in a region with a population of 16,500, reflecting the trust of Entremont's residents and SMEs. Among these clients, approximately 9,500 are members. Every four years, they elect the board members of Raiffeisen Entremont, who meet the demanding profiles defined by the supervisory authority, FINMA, as we are the second-largest banking group in Switzerland. Our board today consists of three men and two women, all business leaders in various professional fields.

One aspect of the Raiffeisen model is the member benefits, which include numerous offers from national, regional, or local commercial partnerships. A well-known example is the museum pass, offered free of charge to our members.

« Notre Groupe souhaite clairement être reconnu comme un établissement financier responsable et durable. »

Le magazine économique Bilanz vous a élu en 2024 leader en gestion de fortune. Quelle est la force de ce service ?

Raphaël Gay, Membre de la Direction : Au-delà de soutenir les PME, les projets privés et nos différentes communautés par nos activités de sponsoring, la gestion de fortune représente une de nos activités qui connaît un fort développement. Accessible à partir de CHF 50'000.-, nous proposons un service de qualité autant pour notre clientèle locale qu'étrangère. Au niveau suisse, plus de 50 milliards sont gérés en dépôt par nos 218 banques. Quel que soit le montant, nos clients peuvent compter sur la disponibilité de nos conseillers et sur un modèle tarifaire simple et compétitif. Pour environ 1% de frais annuels, nous assurons le conseil, le suivi, les frais de transactions, les droits de garde, les rapports. Autrement dit, tout est inclus, sans frais caché.

Nous adaptons l'offre aux objectifs de chaque client en fonction des risques choisis. Par exemple, nous pouvons proposer des investissements uniquement suisses. Notre mandat de gestion swissness, par exemple, obtient 53% de performance nette cumulée depuis 2019. Nous pouvons également proposer à nos clients une diversification du portefeuille au niveau mondial. Nous avons la capacité d'offrir des solutions personnalisées pour tous nos clients.

Il faut savoir que la grande majorité de nos mandats de gestion intègre un élément de durabilité. Hormis l'aspect positif à long terme pour la société et l'environnement, ces mandats apportent une performance significative pour les clients. Notre Groupe souhaite clairement être reconnu comme un établissement financier responsable et durable.



The economic magazine Bilanz named you the 2024 leader in wealth management. What makes this service so strong ?

Raphaël Gay, Member of the Executive Board : In addition to supporting SMEs, private projects, and various communities through sponsorship activities, wealth management is one of our fastest-growing services. Our wealth management services are accessible from CHF 50,000. We offer high-quality services for both local and international clients. Across Switzerland, over CHF 50 billion is managed in deposits by our 218 banks.

Whatever the amount, our clients can rely on the availability of our advisors and a simple, competitive pricing model. For approximately 1% in annual fees, we provide advice, monitoring, transaction costs, custody fees, and reporting – all-inclusive, with no hidden fees.

We tailor our services to each client's objectives and risk preferences. For example, we can offer Swiss-only investments. Our Swissness mandate, for instance, has achieved a 53% net cumulative performance since 2019. We also offer globally diversified portfolios. We are equipped to provide personalised solutions for all our clients.

Most of our wealth management mandates incorporate an element of sustainability. Beyond its long-term societal and environmental benefits, these mandates deliver significant performance for clients. Our Group is committed to being recognised as a responsible and sustainable financial institution.

En quoi le statut de coopérative spécifique de Raiffeisen la distingue-t-il dans le domaine de la gestion de fortune ?

Raphaël Gay, Membre de la Direction : Raiffeisen se démarque par sa proximité, sa disponibilité et son modèle d'affaire durable. En tant que coopérative, nous ne visons pas à maximiser notre profit, mais à renforcer continuellement notre performance durablement. Notre perspective de création de valeur est toujours considérée à long terme. Nous n'avons pas d'actionnaire à rémunérer. La finalité de notre coopérative est de garantir notre mission qui est de contribuer au développement économique de l'Entremont et du bien public. Avec des propriétaires-clients, notre modèle coopératif se veut équilibré en prenant en considération les intérêts de toutes nos parties prenantes que sont nos sociétaires, nos clients, nos employés et nos différentes communautés de l'Entremont. Notre responsabilité ne se limite ainsi pas à nos activités financières, elle est beaucoup plus large.

Quelles sont les valeurs historiques représentant la force de Raiffeisen ?

Emmanuel Troillet, Président de la Direction : Trois valeurs sont les piliers de notre banque : le libéralisme, la solidarité et la démocratie. Le Groupe Raiffeisen est une structure coopérative unique en Suisse dans le domaine de la finance.

Le libéralisme, car chaque banque est autonome et détermine ainsi comment elle souhaite se développer dans son marché. Notre esprit d'entreprise est très marqué avec un pouvoir de décision dans les banques. Cela nous permet de garantir aussi une grande qualité de service avec tous les métiers dans nos banques représentés, y compris les services de soutien à la vente comme le trafic des paiements, l'administration placement et financement ou encore le controlling et la gestion financière.

Quant à la solidarité, c'est une valeur consubstantielle à notre Groupe et qui régit les relations entre les 218 banques. Outre une coresponsabilité des 218 banques, nous avons également un fonds de solidarité pour le Groupe Raiffeisen auquel nous contribuons chaque année qui renforce la solidité financière de notre Groupe. S'agissant de la démocratie, notre gouvernance intègre la participation active et l'avis des banques dans les décisions opérationnelles et stratégiques de notre Groupe. On peut citer, par exemple, le conseil BR constitué de 21 représentants des fédérations régionales qui discutent des questions politiques et stratégiques avec le conseil d'administration de Raiffeisen Suisse. Comme vous pouvez le constater, le sens du consensus et la capacité d'écoute sont des éléments déterminants pour qu'un groupe aussi divers que le nôtre puisse fonctionner.

How does Raiffeisen's cooperative status distinguish it in wealth management ?

Raphaël Gay, Member of the Executive Board : Raiffeisen stands out for its proximity, availability, and sustainable business model. As a cooperative, we do not aim to maximise profit but rather to continually strengthen our sustainable performance. Our approach to value creation is always long-term. We have no shareholders to remunerate. The purpose of our cooperative is to ensure our mission of contributing to the economic development of Entremont and the public good. With client-owners, our cooperative model seeks to balance the interests of all stakeholders, including members, clients, employees, and Entremont's various communities. Our responsibility extends far beyond financial activities.

What are the historical values that underpin Raiffeisen's strength ?

Emmanuel Troillet, Chairman of the Executive Board : Three values form the foundation of our bank: liberalism, solidarity, and democracy. The Raiffeisen Group is a unique cooperative structure in Switzerland's financial sector.

Liberalism is reflected in the autonomy of each bank, allowing them to determine how they wish to develop within their respective markets. This strong entrepreneurial spirit enables decision-making at the local level, ensuring high-quality service across all areas represented in our banks, including essential support services such as payment traffic, investment and financing administration, as well as controlling and financial management.

Solidarity is a fundamental value of our Group, governing relationships between the 218 banks. Beyond shared responsibility among these institutions, we contribute annually to a solidarity fund for the Raiffeisen Group, which strengthens the financial stability of our organisation. Democracy is embedded in our governance, with active participation and input from the banks on both operational and strategic decisions. For instance, the BR council, composed of 21 representatives from regional federations, engages in discussions on political and strategic matters with the board of directors of Raiffeisen Switzerland. As you can see, consensus-building and attentive listening are critical for the effective functioning of a group as diverse as ours.



Quelle est l'image et la place de Raiffeisen à Verbier et en Entremont ?

Raphaël Gay, Membre de la Direction : La population accorde une grande confiance à nos collaboratrices et collaborateurs qui sont l'image de notre banque au quotidien en Entremont. La qualité de notre personnel est la principale explication de l'image très positive de notre marque. Nous souhaitons, humblement, à notre échelle, participer au développement de la qualité de vie dans les différentes communautés de l'Entremont. Plus de 90% de nos employés résident en Entremont. Nous sommes toutes et tous des ambassadrices et des ambassadeurs de notre région, autant par notre participation à la vie sociale, sportive et culturelle qu'en soutenant des projets professionnels ou associatifs. À titre d'exemple, nous soutenons les différents clubs sportifs de l'Entremont, nous sommes partenaire de l'Ecole Suisse de ski de Verbier, du Verbier Festival, du Palp Festival, du Trail Verbier-Saint-Bernard depuis ses débuts ou encore de jeunes sportifs et artistes de l'Entremont.

Un dernier mot pour notre lectrices et lecteurs ?

Raphaël Gay, Membre de la Direction : Venez découvrir nos locaux, vivez l'expérience Raiffeisen dans nos succursales ouvertes toute la journée ! Nos conseillers seront ravis de vous accueillir !

« The quality of our personnel is the primary reason for our brand's positive image. »

What is Raiffeisen's image and role in Verbier and Entremont ?

Raphaël Gay, Member of the Executive Board : The community places great trust in our employees, who represent our bank daily in Entremont. The quality of our personnel is the primary reason for our brand's positive image. We humbly aim to contribute to the quality of life in Entremont's various communities. Over 90% of our employees reside in Entremont. We are all ambassadors for our region, actively participating in its social, sporting, and cultural life and supporting professional or associative projects. For example, we support various sports clubs in Entremont, partner with the Swiss Ski School of Verbier, Verbier Festival, Palp Festival, Trail Verbier-Saint-Bernard, and young athletes and artists from the region.

A final word for our readers ?

Raphaël Gay, Member of the Executive Board : Come and visit our branches, and experience Raiffeisen for yourself! Our advisors will be delighted to welcome you.

COPPEY
BOIS DE FEU

votre bois local.

079 290 34 93

L'Igloo

L'adresse incontournable pour les vêtements d'enfants à Verbier

The must-visit shop for children's clothing in Verbier

Cest au cœur d'une famille locale que Mélanie grandit à Verbier. Son esprit entrepreneurial vient sans doute d'un héritage familial. Effectivement, agriculteurs, ses parents tiennent la fameuse Ferme du Soleil, une ferme agrotourisme, qui allie produits du terroir et animaux. Sa tante Léonie Burtin était la fondatrice et précédente propriétaire d'Igloo. Cette boutique est devenue au fil des années un lieu incontournable de la station tant pour la sélection des marques, la qualité des produits que pour l'accueil toujours aussi chaleureux. Ayant repris le magasin depuis quelques années, Mélanie et son équipe apportent un réel dynamisme et des conseils personnalisés pour les parents cherchant des tenues de qualité pour leurs enfants à chaque saison.

Pourquoi ce souhait de reprendre la boutique familiale ?
 Mélanie : Ayant réalisé un apprentissage en tant qu'assistante en pharmacie, j'ai travaillé une dizaine d'années dans ce domaine d'abord à Lausanne puis à Verbier à la Pharmacie de la Croix de Cœur. J'ai toujours aimé la boutique de ma tante, les vêtements, les enfants et Verbier l'endroit où j'ai grandi. L'envie d'entreprendre était très forte chez moi, peut-être mon héritage familial. J'en ai parlé avec ma tante et tout s'est organisé ensuite rapidement.

Mélanie grew up in Verbier within a local family. Her entrepreneurial spirit is likely a family legacy. Her parents, who are farmers, run the renowned "Ferme du Soleil," a farm that combines agrotourism with local products and animals. Her aunt, Léonie Burtin, was the founder and previous owner of Igloo.

Over the years, this boutique has become a staple in the resort, known for its curated brand selection, high-quality products, and warm welcome. Having taken over the shop a few years ago, Mélanie and her team bring real energy and personalised advice to parents looking for quality outfits for their children, whatever the season.

Why did you want to take over the family boutique ?

After completing an apprenticeship as a pharmacy assistant, I worked for about ten years in that field, first in Lausanne and then in Verbier at the Croix de Cœur Pharmacy. I always loved my aunt's shop, the clothes, children, and Verbier – the place where I grew up. The desire to start my own business was strong, perhaps a family trait. I spoke to my aunt, and everything quickly fell into place.

How did the handover of Igloo go ?

My aunt opened Igloo in 1987, initially in the neighbouring premises. Following the success of the first few years, she moved to the current location.





« Notre sélection permet d'habiller les bébés, enfants et adolescents, que ce soit pour le sport ou les loisirs. »

Comment s'est déroulée la transmission d'Igloo ?

Ma tante a ouvert l'Igloo en 1987, dans un premier temps dans le local voisin. Face au succès des premières années, elle a déménagé dans le local actuel. Très vite elle a été rejoints par Dominique Comby et pendant plus de vingt ans elles ont travaillé ensemble.

J'ai rejoint l'aventure en 2016 et repris l'année suivante qui marquait le trentième anniversaire du magasin. Nous avons travaillé toutes les trois durant deux ans, afin que je puisse faire la connaissance de nos fidèles clients et le temps qu'elles m'apprennent les ficelles du métier. Maintenant, ma tante profite de sa retraite même s'il n'est pas rare que nous entamions des discussions passionnantes au sujet de la boutique.

Quels sont les défis d'être à la tête d'une petite entreprise locale ?

Le premier défi est de conjuguer vie familiale et vie professionnelle. J'ai la chance d'avoir un soutien sans faille de la part de mon ex-mari et de nos 2 enfants Noëly et Julien.

Je dirais que le challenge est de rester à la page au niveau des tendances et des marques pour continuer de présenter aux clients le meilleur assortiment possible. Le monde change plus vite que jamais et cet effet, notamment porté par les réseaux sociaux, nous contraint à rester attentifs et à remettre l'ouvrage sur le métier en permanence.

Le fait d'avoir une boutique de station fait aussi que nous sommes dépendants de la météo, du franc fort et que nous travaillons au rythme des saisons.

She was soon joined by Dominique Comby, and together they worked for over 20 years.

I joined the adventure in 2016 and took over the following year, which marked the shop's 30th anniversary. The three of us worked together for two years so I could get to know our loyal clients and learn the ropes of the trade. Now, my aunt is enjoying her retirement, though we still have passionate discussions about the shop from time to time.

What are the challenges of running a small local business ?

The first challenge is balancing family and professional life. I've been fortunate to always have the support of my husband, Didier, and my two children, Noëly and Julien.

I'd say the main challenge is staying up to date with trends and brands to continue offering the best selection possible to our customers. The world is changing faster than ever, and this dynamic, particularly driven by social media, requires us to stay alert and constantly refine our work.

Having a shop in a resort also means we're dependent on the weather, a strong Swiss franc, and the seasonal rhythms.

What is your shop's added value in the heart of Verbier ?

We are a boutique entirely dedicated to children, from newborns to 16-year-olds. Our selection allows us to dress babies, children, and teenagers for sports or leisure. We also offer brands that cater to a wide range of budgets while combining comfort, technical quality, and aesthetics.

We often interact with children in a light-hearted way, with humour, adapting to their personalities and trying to make them feel as comfortable as possible.

From a marketing perspective, does the shop rely more on word of mouth or other channels ?

Igloo has been around for 37 years, so the shop already enjoys a certain level of recognition. Many establishments in the resort refer their clients to us as well, for which we're very grateful. We also have a presence on social media.

We offer part of our selection online, which allows clients who don't live in the region to get a glimpse of our shop and plan their visit accordingly.

Verbier year-round – is it possible ?

The resort is evolving. It's not the same as it was 40 years ago when I was born. Verbier does an excellent job with marketing and global product placement. In my wildest dreams, I'd love for us to be open year-round. But we must be realistic. We also appreciate the quieter months to recharge our batteries. For our part, except for May, we're open year-round, adjusting our opening days and hours according to the season.



Quelle est la valeur ajoutée de ton magasin au cœur de Verbier ?

Nous sommes une boutique complètement dédiée aux enfants de la naissance jusqu'à 16 ans. Notre sélection permet d'habiller les bébés, enfants et adolescents, que ce soit pour le sport ou les loisirs. Nous proposons également des marques permettant de nous adapter à tous types de budget, tout en alliant confort, technicité et esthétique.

L'accompagnement de l'enfant se passe très souvent de manière légère, avec humour, nous nous adaptons au caractère des enfants et essayons de les mettre à l'aise au maximum.

Au niveau marketing, le magasin fonctionne plutôt par du bouche à oreille ou par d'autres canaux ?

Cela fait 37 ans qu'Igloo existe, alors le magasin bénéficie déjà d'une certaine notoriété. Beaucoup d'adresses de la station redirigent leurs clients vers nous également, et on les remercie. Nous sommes aussi présents sur les réseaux sociaux.

Nous proposons également une partie de notre sélection en ligne ce qui permet à nos clients ne vivant pas dans la région de visualiser une partie de notre magasin et ainsi de se projeter et ainsi d'organiser leur séjour.

Verbier à l'année, est-ce possible ?

La station évolue. Elle n'est plus la même aujourd'hui que lorsque je suis née il y a 40 ans. Verbier fait un excellent travail de marketing, de placements de produits dans le monde. Dans mes plus grands rêves, j'adorerais que nous soyons ouverts tous à l'année. Mais il faut être现实. Nous sommes aussi contents des mois plus creux afin de se ressourcer et recharger les batteries. De notre côté hormis le mois de mai nous sommes ouverts à l'année tout en adaptant nos jours et horaires d'ouverture selon la période de l'année.

Quelle est la tendance de fréquentation touristique ?
Depuis que j'ai repris le magasin en 2017, la fréquentation a changé, tout comme le mode de consommation. Suite au Covid, les gens réfléchissent différemment, en consommant mieux et moins. On le ressent.

Pourquoi venir à l'Igloo ?

Nous sommes une structure à taille humaine et familiale. Notre force c'est l'accueil et le conseil. Nous proposons également un service de location de matériel pour des produits tels que poussette, chaise haute ou lit de voyage. Nous sommes l'adresse inévitable quand on a des enfants et que l'on vient à Verbier.

Quelques petites anecdotes à nous raconter ?

Peut-être la fois où Mirka Federer est venue dans notre boutique. Je lui ai commandé un article que je devais lui envoyer. Suite à un empêchement, j'ai demandé à mon beau-père de livrer le paquet à la Poste. En allant prendre un café avec le colis avant de l'envoyer, il a alors raconté qu'il devait l'envoyer à son filleul, tout en montrant l'adresse de la famille Federer. C'était drôle.

Un hôtel de Verbier m'appelle pour savoir si j'avais des chaussures pour enfants et m'informer qu'une cliente allait arriver. Le chauffeur la dépose devant ma boutique. Quand elle rentre, j'ai eu l'impression de déjà l'avoir vu quelque part, sans la reconnaître. Je m'occupe de ses enfants. Puis, le chauffeur me demande si je l'avais reconnue. Face à mon interrogation, il m'annonce qu'il s'agissait de Natalie Portman.

Ici la qualité de notre service ne doit pas dépendre du client, de sa notoriété, ni même de son ticket. Chaque enfant et chaque parent doit avoir droit au meilleur conseil.

Pour terminer, quelles sont les activités que tu préfères à Verbier pour les enfants ?

Il y a un grand nombre d'activités pour les enfants à Verbier et dans la région. Au vu du cadre que présente Verbier, je privilégierai toutes les activités en extérieur. Sur le chemin du bisse, construire un petit bateau et le laisser chavirer ou encore la promenade Ruinette - la Chaux accessible à tous avec une vue incroyable sur le massif des Combins. Et si je peux me permettre un clin d'œil à nos amis du Pays du Saint Bernard, je dirais un tour en pédalos ou en patin à glace sur le lac de Champex.

“Our strength lies in our customer service and advice. We are the go-to address for families with children visiting Verbier.”

What are the current trends in tourist footfall ?

Since taking over the shop in 2017, we've noticed changes in footfall and consumption patterns. Following Covid, people think differently, consuming more consciously and less. We can feel this shift.

Why visit Igloo ?

We are a small, family-run business. Our strength lies in our customer service and advice. We also offer equipment rental for items such as pushchairs, high chairs, and travel cots. We are the go-to address for families with children visiting Verbier.

Any anecdotes to share ?

Perhaps the time when Mirka Federer visited our boutique. I had ordered an item for her and needed to send it to her. Due to a scheduling conflict, I asked my father-in-law to deliver the parcel to the post office. While having a coffee with the package before posting it, he joked that it was for his godchild while showing the address of the Federer family. It was amusing. Another time, a Verbier hotel called to ask if I had children's shoes and informed me a guest would arrive soon. The driver dropped her off in front of the shop. When she entered, I had the feeling I'd seen her before but didn't recognise her. I helped her children, and then the driver asked if I had recognised her. When I said no, he told me it was Natalie Portman.

Here, the service remains the same, whether our client is well-known or not – we treat all visitors equally.

Finally, what are your favourite activities for children in Verbier ?

There are many activities for children in Verbier and the surrounding region. Given the setting, I'd prioritise outdoor activities. On the Bisse trail, building a small boat and letting it sail is always a joy, or taking the Ruinette-La Chaux walk, which is accessible to everyone and offers incredible views of the Combins massif. As a nod to our friends from the Pays du Saint Bernard, I'd also recommend a pedal boat ride or ice skating on Lake Champex.

Votre ostéopathe au cœur de la station

Ouvert toute l'année y/c le week-end.

Idéalement situé au centre de Verbier, le cabinet d'ostéopathie Osteo.ch vous accueille toute l'année dans un cadre chaleureux et professionnel.

Son fondateur, Cédric Courvoisier, est diplômé de l'École suisse d'ostéopathie, avec plus de 20 ans de pratique en Suisse, ainsi qu'une expérience au Canada. Cédric partage son temps entre ses cabinets de Verbier et Zürich. Il traite les patients dans tous les domaines de l'ostéopathie, allant de la femme enceinte, au nouveau-né, en passant par les sportifs, sans oublier les personnes âgées.

Sa passion pour les sports de glisse et d'endurance lui permet d'accompagner les athlètes de haut niveau dans la réalisation de leurs objectifs.

«J'accorde une attention toute particulière au côté holistique de l'ostéopathie ainsi qu'à une pratique des techniques fonctionnelles, structurelles, crâniennes et viscérales, enrichies par de nombreuses formations post-graduées dont la posturologie et la neurothérapie.»

Les consultations pourront se faire en français, anglais, allemand et italien.

Osteo.ch est reconnu par toutes les assurances complémentaires suisses, tout en étant membre de la Fédération suisse d'ostéopathie, ainsi que d'autres associations européennes

An osteopath In the heart of the resort

Open all year round, including weekends.

Based in the centre of Verbier, the cosy and professional Osteo.ch osteopathy practice is open all year round.

Its founder, Cédric Courvoisier, graduated from the Swiss School of Osteopathy and has over 20 years' experience practising in Switzerland and Canada. Cédric splits his time between his practices in Verbier and Zurich.

He treats patients in all areas of osteopathy, ranging from expectant mothers to newborns to athletes to the elderly. His passion for winter sports and endurance enables him to offer guidance to top-level athletes, to help them achieve their goals.

“I pay particular attention to the holistic side of osteopathy as well as performing functional, structural, cranial and visceral techniques, having completed various post-graduate training courses, including posturography and neuropathy.”

Appointments can be carried out in French, English, German or Italian.

Osteo.ch is recognised by all Swiss private health insurers and is a member of the Swiss Federation of Osteopathy as well as other European associations.



Cédric Courvoisier
Rue de la Poste 23, 1936 Verbier
078 78 212 66 76
courvoisier@osteoch.ch

ID Genève Watches

L'horlogerie de luxe repensée avec l'économie circulaire

Luxury Watchmaking Reimagined with circular economy principles

Dans le monde contemporain, où le temps est souvent synonyme de rapidité et d'efficacité, la marque ID Genève se distingue par son approche unique et résolument innovante dans l'industrie horlogère. Située à Genève, la référence mondiale en matière d'horlogerie de luxe, ID Genève embrasse l'héritage de l'artisanat traditionnel tout en intégrant des technologies de pointe, des designs avant-gardistes, et une approche novatrice de l'économie circulaire.

Une histoire de passion, d'innovation et de responsabilité

La création d'ID Genève trouve ses racines dans une passion profonde pour l'horlogerie, combinée à une vision moderne et futuriste. Fondée par Nicolas Freudiger, accompagné d'une équipe d'horlogers et de designers chevronnés, la marque a vu le jour avec l'ambition de redéfinir ce que signifie porter une montre. Nicolas Freudiger a toujours voulu offrir une expérience qui transcende le simple accessoire pour devenir une véritable œuvre d'art technologique, tout en respectant les principes de responsabilité sociale et environnementale.

In today's world, where time is often synonymous with speed and efficiency, ID Genève stands out with its unique and innovative approach to the watchmaking industry. Based in Geneva, the global reference for luxury watchmaking, ID Genève embraces the heritage of traditional craftsmanship while integrating cutting-edge technology, avant-garde designs, and a pioneering approach to the circular economy.

A story of passion, innovation, and responsibility
ID Genève's creation is rooted in a deep passion for watchmaking, combined with a modern and forward-thinking vision. Founded by Nicolas Freudiger and a team of skilled watchmakers and designers, the brand was established with the ambition to redefine what it means to wear a watch. Nicolas Freudiger sought to offer an experience that transcends a simple accessory, creating true technological masterpieces while adhering to principles of social and environmental responsibility.



« Les clients peuvent choisir parmi une gamme de matériaux, de couleurs et de designs pour façonner une montre qui leur ressemble. »

Nicolas incarne le parcours d'un passionné d'horlogerie qui, après des études à l'EHL et une carrière dans d'autres secteurs, a choisi de revenir à sa véritable passion en fondant sa propre marque. Entouré de deux associés aux compétences complémentaires dans des domaines techniques et esthétiques, il a su bâtir une entreprise qui incarne des valeurs résolument tournées vers l'avenir.

ID Genève ne se contente pas de créer des montres ; elle propose des pièces uniques qui racontent une histoire. Chaque modèle résulte d'une réflexion minutieuse sur la fonctionnalité, l'esthétique, l'innovation et, désormais, l'intégration de l'économie circulaire dans la conception et la fabrication.

L'art de la personnalisation

Un des aspects les plus fascinants d'ID Genève est son engagement envers la personnalisation. Effectivement, la marque propose à ses clients de participer activement à la création de leur montre. Les utilisateurs peuvent choisir parmi une gamme de matériaux, de couleurs et de designs pour façonner une pièce qui leur ressemble. Cette approche participative marque un tournant dans l'industrie horlogère, offrant aux clients non seulement un produit, mais également un lien émotionnel avec leur montre.

Le processus de personnalisation est facilité par une technologie unique, qui permet aux clients de visualiser leur création en 3D avant même qu'elle ne soit fabriquée. Cette expérience immersive fait appel à la réalité augmentée, rendant la conception d'une montre accessible et interactive.



Nicolas embodies the journey of a watch enthusiast who, after studying at EHL and pursuing a career in other sectors, decided to return to his true passion by founding his own brand. With two business partners bringing complementary expertise in technical and aesthetic domains, he built a company that embodies values resolutely focused on the future.

ID Genève doesn't just create watches; it offers unique pieces that tell a story. Each model is the result of meticulous thought on functionality, aesthetics, innovation, and now the integration of circular economy principles in its design and manufacturing processes.

The art of personalisation

One of the most fascinating aspects of ID Genève is its commitment to personalisation. The brand allows clients to actively participate in the creation of their watches. Customers can choose from a range of materials, colours, and designs to create a piece that reflects their personality. This participative approach marks a turning point in the watchmaking industry, offering customers not just a product but an emotional connection with their timepiece.

The personalisation process is facilitated by a unique technology that allows customers to visualise their creation in 3D before it is produced. This immersive experience leverages augmented reality, making the watch design process accessible and interactive.



Des montres qui allient tradition et conscience écologique

ID Genève se distingue par sa capacité à fusionner le savoir-faire traditionnel avec des technologies d'avant-garde et une démarche écoresponsable. Chaque montre est dotée de mécanismes horlogers de précision, issus de l'expertise genevoise, qui garantissent non seulement l'exactitude, mais aussi la durabilité des pièces. Les mouvements automatiques et quartz sont choisis avec soin pour répondre à des normes de qualité strictes.

Dans une démarche innovante, la marque applique les principes de l'économie circulaire. Les montres sont fabriquées à partir de matériaux recyclés ou renouvelables, notamment de l'acier inoxydable issu de circuits de recyclage. L'objectif : prolonger le cycle de vie des matériaux tout en minimisant leur impact environnemental. Chaque montre ID Genève devient ainsi un symbole de luxe conscient.

Les bracelets en Vegea proposés par ID Genève incarnent une révolution dans l'industrie horlogère. Ce matériau unique, issu des résidus de la vinification tels que les peaux, les pépins et les tiges de raisin, offre une alternative durable et vegan au cuir traditionnel. En optant pour Vegea, ID Genève transforme des sous-produits agricoles en accessoires élégants et résistants, sans compromettre la qualité ou le design. Ce choix témoigne de l'engagement de la marque à explorer de nouvelles solutions écoresponsables, tout en conservant l'esthétique intemporelle qui caractérise ses montres.

Un design élégant

Le design des montres ID Genève est un autre élément clé qui contribue à son attrait. La marque adopte une esthétique épurée et moderne, souvent inspirée par la nature. Les lignes minimalistes, la sélection de couleurs audacieuses et les matériaux nobles font des créations d'ID Genève des pièces qui s'intègrent harmonieusement dans le quotidien tout en affirmant un style distinctif.

Watches that combine tradition and environmental consciousness

ID Genève excels in merging traditional craftsmanship with cutting-edge technologies and an eco-conscious ethos. Each watch features precision mechanisms, crafted with Geneva's expertise, ensuring both accuracy and durability. The automatic and quartz movements are carefully selected to meet strict quality standards.

In an innovative move, the brand applies circular economy principles. The watches are made from recycled or renewable materials, including stainless steel sourced from recycling circuits. The goal is to extend the lifecycle of materials while minimising their environmental impact. Every ID Genève becomes a symbol of conscious luxury.

The Vegea straps offered by ID Genève represent a revolution in the watchmaking industry. This unique material, derived from winemaking residues such as grape skins, seeds, and stalks, provides a durable and vegan alternative to traditional leather. By opting for Vegea, ID Genève transforms agricultural by-products into elegant and resilient accessories without compromising on quality or design. This choice reflects the brand's commitment to exploring new eco-responsible solutions while maintaining the timeless aesthetics that define its watches.

An elegant design

The design of ID Genève timepieces is another key element of its appeal. The brand adopts a sleek, modern aesthetic, often inspired by nature. With minimalist lines, bold colour choices, and premium materials, ID Genève creations seamlessly integrate into daily life while asserting a distinctive style.

L'expérience client et l'engagement communautaire
ID Genève ne se limite pas à la vente de montres ; elle aspire à créer une expérience autour de sa marque. A travers le concept innovant proposé, elle renforce les liens entre ID Genève et ses consommateurs, tout en valorisant l'engagement personnel dans le processus créatif.

En parallèle, ID Genève participe à des programmes de sensibilisation à l'importance de l'économie circulaire et du luxe responsable, affirmant son leadership dans une industrie en mutation.

ID Watch : une vision pour le futur

Avec son approche unique, ID Genève redéfinit les standards de l'horlogerie de luxe. En combinant l'artisanat traditionnel, l'innovation technologique, le design avant-gardiste et l'économie circulaire, la marque

“The watches are made from recycled or renewable materials, including stainless steel sourced from recycling circuits.”



Leonardo DiCaprio, Investor and Environmental Advocate for ID Genève.

Customer experience and community engagement

ID Genève goes beyond simply selling watches; it aims to create an experience around its brand. Through its innovative concept, the brand strengthens the bond between ID Genève and its customers, while emphasising personal involvement in the creative process.

Additionally, ID Genève participates in programmes to raise awareness about the importance of the circular economy and responsible luxury, affirming its leadership in an evolving industry.

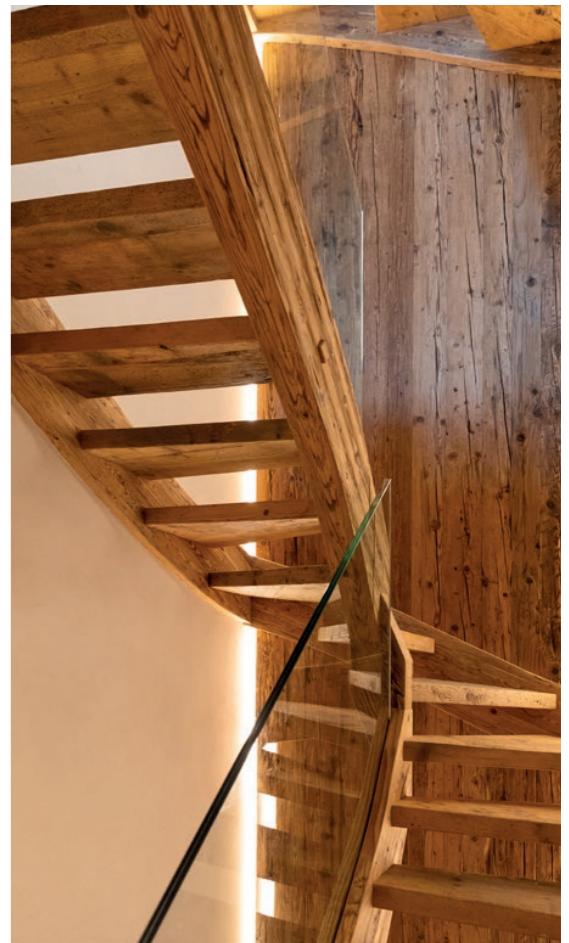
ID Watch: a vision for the future

With its unique approach, ID Genève is redefining the standards of luxury watchmaking. By combining traditional craftsmanship, technological innovation, avant-garde design, and circular economy principles, the brand embodies a model of responsibility within the industry. Each watch becomes a work of art that reflects timeless elegance while addressing the demands of a world seeking meaning and environmental respect.

ID Genève thus represents a new era in watchmaking, where luxury and responsibility coexist harmoniously, making it a flagship brand of Geneva and an inspiring example for the future.



MENUISERIE CHARPENTE VIEUX BOIS | VERBIER



**VOTRE SPÉIALISTE DU BOIS À VERBIER.
YOUR WOOD SPECIALIST IN VERBIER.**

Route de Verbier 126
1936 Verbier
Suisse

T +41 27 771 21 27
corthay@corthaybois.ch
corthaybois.ch



Gilles Besse & Jean-René Germanier

La passion du vin depuis 1896

Passion for wine since 1896

Lhistoire de la cave remonte à 1896, lorsque Urbain Germanier cultive sa première vendange à Balavaud. C'est au cœur de ce vignoble que débute une aventure passionnée, marquée par un engagement inébranlable envers la qualité et la tradition. Au fil des années, cette passion est transmise aux générations suivantes. Les trois fils d'Urbain, Francis, Paul et Charles, reprennent la gestion du domaine, plaçant leurs vins parmi les premiers crus du Valais.

L'activité de production de spiritueux a longtemps occupé une place importante au sein de l'entreprise. Cependant, à partir des années 1980, la viticulture reprendra ses droits et deviendra la vocation principale de la maison. Aujourd'hui, la troisième et quatrième génération de la famille, représentée par Jean-René Germanier et son neveu Gilles Besse, tous deux œnologues, perpétue cette tradition familiale. Leur approche se distingue par une passion affirmée pour le développement des cépages locaux et par une attention particulière à ce terroir unique qu'est le Valais, reconnu pour ses caractéristiques environnementales favorables à la viticulture.



The story of the winery dates back to 1896, when Urbain Germanier harvested his first vintage in Balavaud. At the heart of this vineyard began a passionate adventure, marked by an unwavering commitment to quality and tradition. Over the years, this passion was passed down to subsequent generations. Urbain's three sons, Francis, Paul, and Charles, took over the management of the estate, placing their wines among the finest vintages of Valais.

For many years, the production of spirits held a significant place within the business. However, starting in the 1980s, winemaking reclaimed its prominence, becoming the primary focus of the estate. Today, the third and fourth generations of the family, represented by Jean-René Germanier and his nephew Gilles Besse, both oenologists, continue this family tradition. Their approach is distinguished by a strong passion for cultivating local grape varieties and a particular attention to the unique terroir of Valais, renowned for its environment, which is ideal for viticulture.



«L'approche de Jean-René Germanier et Gilles Besse se distingue par une passion affirmée pour le développement des cépages locaux.»

Faits marquants

Parmi les moments phares de l'histoire de la cave, plusieurs événements marquants se sont inscrits dans le temps. En 1991, ils ont célébré leur premier millésime de Mitis Amigne de Vétroz, une étape clé qui a posé les bases de la réputation du domaine. L'année suivante, en 1992, le Fendant Vétroz les Terrasses a été couronné d'une première place à la coupe Chasselas, un concours prestigieux rassemblant des vins de toute la Suisse.

En 1995, la cave a lancé son premier millésime de Syrah CAYAS, qui est rapidement devenu l'étandard du domaine, reconnu tant en Suisse qu'à l'étranger. Le partenariat entre la cave et l'équipe d'Alinghi pour l'America's Cup entre 2003 et 2011 a été une expérience incroyable qui a su mettre en avant les couleurs de la Suisse et le domaine au niveau international. En 2017, le travail acharné de la cave a été récompensé par la première notation d'un Wine Advocate de Robert Parker, où les cuvées Cayas et Mitis ont reçu 94 points, datant de plusieurs millésimes. Ces faits marquants témoignent de l'engagement envers l'excellence et de la volonté de mettre en avant le savoir-faire de la cave.

Key milestones

Several landmark events have shaped the winery's history over time. In 1991, they celebrated the first vintage of *Mitis Amigne de Vétroz*, a pivotal moment that laid the foundation for the estate's reputation. The following year, in 1992, their *Fendant Vétroz Les Terrasses* earned first place at the *Chasselas Cup*, a prestigious competition featuring wines from across Switzerland.

In 1995, the winery launched its first vintage of *Syrah CAYAS*, which quickly became the flagship of the estate, celebrated both in Switzerland and internationally. The partnership between the winery and the *Alinghi* team for the *America's Cup* from 2003 to 2011 was an incredible experience that showcased Switzerland's colours and the estate on a global stage. In 2017, the winery's hard work was recognised with its first rating by *Robert Parker's Wine Advocate*, where the *Cayas* and *Mitis* cuvées achieved 94 points for multiple vintages. These milestones demonstrate the commitment to excellence and the dedication to highlighting the winery's craftsmanship.



Val de Bagnes

L'engagement de la cave dans la région du Val de Bagnes a été renforcé par des choix stratégiques, notamment le recrutement de Gino Oreiller comme représentant pour développer les ventes à Verbier et à Bagnes. Au fil des années, cette mission a été poursuivie par Milo Fellay, suivi par son fils Olivier et actuellement par Emilie Darbellay, une œnologue HES originaire de Liddes.

En tant que sponsor du golf club de Verbier depuis sa création en 1992, la cave a établi des liens solides avec la communauté locale, organisant un tournoi chaque

Val de Bagnes

The winery's commitment to the Val de Bagnes region has been strengthened by strategic decisions, including the hiring of Gino Oreiller to develop sales in Verbier and Bagnes. Over the years, this mission has been carried on by Milo Fellay, then his son Olivier, and currently by Emilie Darbellay, an HES oenologist from Liddes.

As a sponsor of the Verbier Golf Club since its creation in 1992, the winery has forged strong ties with the local community, organising a tournament each year. Partnerships with cultural events such as the Verbier



année. Le partenariat avec des événements culturels tels que le Verbier Festival et le Palp Festival, ainsi que le soutien apporté à des jeunes talents comme le rallye pilote Thibault Maret, illustrent cet investissement dans la région. Dans les années 90, la cave a acquis le vignoble de Vollèges, à 800 mètres d'altitude, ce qui a enrichi sa gamme. De ce terroir magnifique, ils ont créé le VUEGE, un assemblage de Gamaret et Garanoir.

En 2021, Vollèges a fusionné avec Bagnes pour devenir Val de Bagnes, et la cave est fière d'y produire les deux uniques vins portant l'appellation Val de Bagnes AOC Valais. Gilles est originaire de Bruson à Bagnes par son père Hugo, qui avait des liens très forts avec sa commune d'origine. Ce lien personnel renforce encore l'attachement de la cave avec cette région.

Festival and the Palp Festival, as well as support for young talents like rally driver Thibault Maret, highlight the winery's investment in the region. In the 1990s, the winery acquired the Vollèges vineyard, located at 800 metres altitude, enriching its range. From this magnificent terroir, they created VUEGE, a blend of Gamaret and Garanoir.

In 2021, Vollèges merged with Bagnes to form Val de Bagnes, and the winery is proud to produce the only two wines bearing the Val de Bagnes AOC Valais appellation. Gilles' roots in Bruson in Bagnes, through his father Hugo, who had strong ties to his native commune, further deepen the winery's connection to this region.



« The winery's ambition is to continue strengthening its premium positioning, maintaining a high level of quality across its entire range. »

Vision 2030

À l'horizon 2030, la cave reconnaît les défis qui se posent à la viticulture valaisanne. L'optimisation des vignobles, le remaniement parcellaire, la formation des viticulteurs et le développement durable sont au cœur des préoccupations. L'ambition de la cave est de continuer à renforcer son positionnement premium. Elle souhaite maintenir un niveau qualitatif élevé sur l'ensemble de sa gamme de vins, tout en mettant en valeur ses parcelles et terroirs d'exception.

La cave partage avec Patrick et Michael une passion commune pour le bon vin, ainsi qu'un dynamisme et une créativité au service de leurs activités respectives.

Vision 2030

Looking ahead to 2030, the winery acknowledges the challenges facing viticulture in Valais. Optimising vineyards, land reorganisation, winemaker training, and sustainable development are central concerns. The winery's ambition is to continue strengthening its premium positioning, maintaining a high level of quality across its entire range while showcasing its exceptional parcels and terroirs.

The winery shares with Patrick and Michael a mutual passion for fine wine, as well as a dynamism and creativity that support their respective ventures.

Ça Joue

CHOCOLAT au LAIT
50% Cacao

CHOCOLAT au LAIT
41% Cacao
POMMES Cannelle Noisettes

CHOCOLAT au LAIT
50% Cacao
Cerise Fève Tonka Baies de GOJI

Chocolat du Val de Bagnes

QR code and Swiss flag logo.



Sandra Chères

L'art de réinventer les images

The art of reinventing images

Sandra Chères est plasticienne. Son art utilise des matériaux très divers : journaux, tissus, affiches, grillage. Son œuvre, dont le collage est le langage principal, donne alors une deuxième vie aux mots, aux images, aux souvenirs.

Comme un montage de film, je récupère des éléments très variés et les assemble pour raconter des histoires et des personnages qui m'inspirent. J'ajoute alors des éléments qui vont transformer la photo originale. Auto-didacte, je viens du monde du cinéma. J'aime détourner ces images pour leur donner une nouvelle perspective.

Les années 60 et 70 ont toujours fait partie de mon univers, la collaboration avec TéléVerbier, à l'occasion de leurs 75 ans, était donc naturelle. Une occasion de découvrir la station à ses débuts. Viennent après les collages et des associations inédites qui je l'espère toucheront les amoureux de Verbier.

J'ai découvert Verbier en 2007 avec le Verbier Festival. Cette montagne est puissante et unique. J'habite moi-même en Haute Savoie et c'est un environnement qui m'inspire au quotidien. J'aime sa grandeur, son silence, sa faune, sa flore. Rendre hommage aux pionniers qui ont façonné la station telle qu'on la connaît aujourd'hui me touche beaucoup.

Cette exposition est le point de départ pour d'autres aventures comme des ateliers collectifs avec des adultes ou des enfants. J'aime ce travail collaboratif. C'est un moment d'échanges et de générosité

Sandra Chères is a visual artist. Her art draws on a wide range of materials : newspapers, fabrics, posters, and mesh wire. At the heart of her work is collage, a medium through which she gives new life to words, images, and memories.

« Like editing a film, I gather eclectic elements and piece them together to tell stories and portray characters that inspire me. I then add layers that transform the original image. I'm self-taught and come from a background in cinema. I love to divert and reinterpret images to offer a fresh perspective. »

The 60s and 70s have always been part of my creative universe, so collaborating with TéléVerbier on the occasion of their 75th anniversary felt natural. It was a wonderful opportunity to explore Verbier's early days. From there, I began assembling collages and unexpected combinations—creations I hope will resonate with those who hold Verbier dear.

I first discovered Verbier in 2007 through the Verbier Festival. The mountains here are powerful and unique. Living in Haute-Savoie myself, I'm surrounded by nature that inspires me daily. I love its vastness, its silence, its wildlife and flora. Paying tribute to the pioneers who shaped Verbier as we know it today is something that truly moves me.

This exhibition is just the beginning. I hope to follow it with collective workshops for both adults and children. I cherish this kind of collaborative work. It's a moment of shared creativity and generosity.



“REFLEXION ARGENT”
2020, Toile cirée et ficelle 80x80 cm
2020, *Waxed canvas and string 80 x 80 cm*



“SOURIRE”
2024, Papier journal et affiche sur toile
50x50 cm
2024, *Newspaper and poster on canvas
50 x 50 cm*



“CARRE ROUGE”
2014, Acrylique, papier journal et bas résille dans caisse américaine 108x108 cm
2014, *Acrylic, newspaper and fishnet tights in a floating frame 108 x 108 cm*



“COPIE NON CONFORME”
2005, Papier et acrylique sur bois
65 x 53 cm
2005, *Paper and acrylic on wood
65 x 53 cm*

Le N°8

Entretien avec Jean-Marc Rohrer

Interview with Jean-Marc Rohrer

A 60 ans, Jean-Marc Rohrer incarne l'esprit vibrant d'une communauté riche en histoire et en rencontres. Originaire du canton de Neuchâtel, où il a passé les premières décennies de sa vie, Jean-Marc a toujours été animé par une passion profonde pour le monde de la restauration et du sport. Père de deux enfants, Vanessa et Dragan, il a su jongler entre différentes carrières, de l'employé de commerce à entrepreneur, en passant par directeur sportif dans le football. Son aventure dans l'univers des bars a véritablement débuté en 2008 avec le « Rodolphe », à Neuchâtel, avant de se tourner vers les montagnes avec le N°8 Bed & Bar à Verbier.

Une histoire d'amour avec Verbier

Verbier, c'est plus qu'une station de ski pour Jean-Marc ; c'est un lieu empreint de souvenirs d'enfance, où il a découvert le plaisir des sports d'hiver en famille. Des vacances d'été aux joies du ski, chaque moment passé ici a profondément marqué son parcours. C'est dans cette station, où il a vécu les débuts emblématiques du Fer à Cheval, qu'il a forgé des liens précieux, notamment avec Pascal Burri, le pionnier de Verbier.

La communauté neuchâteloise, un atout inestimable

La présence de la communauté neuchâteloise à Verbier est palpable. Que ce soit à travers des résidents secondaires ou des locations de vacances, ces Neuchâtelois apportent une richesse unique à l'atmosphère de la station. Leur engagement dans la vie locale, leur fidélité aux établissements, cafés et restaurants en font des acteurs essentiels de l'énergie verbiérale.

De belles amitiés et des moments partagés

La complicité avec des amis comme Patrick est au cœur de la vie de Jean-Marc. Entre parties de jass, partages autour d'un bon verre de vin et discussions passionnées sur le football, ces moments renforcent les liens et créent une camaraderie authentique, véritable ciment de la communauté.

At 60, Jean-Marc Rohrer embodies the vibrant spirit of a community rich in history and meaningful encounters. Originally from the canton of Neuchâtel, where he spent the first decades of his life, Jean-Marc has always been driven by a deep passion for the restaurant industry and sports. A father of two, Vanessa and Dragan, he has successfully navigated various careers, from commercial employee to entrepreneur, and even as a sporting director in football. His journey into the bar industry truly began in 2008 with "Rodolphe" in Neuchâtel, before shifting towards the mountains with N°8 Bed & Bar in Verbier.

A love story with Verbier

For Jean-Marc, Verbier is more than just a ski resort; it is a place filled with childhood memories, where he first discovered the joys of winter sports with his family. From summer holidays to unforgettable ski adventures, every moment spent here has shaped his path. It was in this resort—witnessing the early days of the iconic Fer à Cheval—that he built strong friendships, particularly with Pascal Burri, a pioneer of Verbier.

The Neuchâtel community, an invaluable asset

The presence of the Neuchâtel community in Verbier is unmistakable. Whether through second-home owners or holiday rentals, these Neuchâtel natives contribute a unique richness to the atmosphere of the resort. Their engagement in local life, their loyalty to establishments, cafés, and restaurants make them essential players in the energy of Verbier.

Friendships and shared moments

Friendships, like the one he shares with Patrick, are at the heart of Jean-Marc's life. Between lively games of Jass, evenings spent enjoying a good glass of wine, and passionate discussions about football, these moments strengthen bonds and create a true sense of camaraderie—the glue that holds the community together.



Découverte du N°8

Le N°8 Bed & Bar, c'est plus qu'un simple établissement ; c'est une invitation à vivre des expériences variées. Situé Place Centrale 8, son ambiance chaleureuse et accueillante attire tant les touristes que les habitants. Offrant café, bar, après-ski et une sélection de tapas et vins locaux, le N°8 devient un lieu de rendez-vous, où convivialité et bonne humeur sont les maîtres mots.

Mais l'offre ne s'arrête pas là. Jean-Marc propose également un petit hôtel avec 9 chambres ainsi que deux appartements à la location, chacun pouvant accueillir jusqu'à 6 personnes. Une solution idéale pour ceux qui souhaitent prolonger leur séjour à Verbier tout en profitant du charme du centre de la station.

En constante évolution

L'ouverture des nouvelles terrasses en juin 2025 marque une étape importante dans l'évolution du N°8. Passant de 70 à 130 places assises, cette nouvelle façade sur la Place Centrale enrichit désormais l'expérience des clients et renforce encore davantage le lien avec la vie animée de Verbier.

Pourquoi choisir le N°8 ?

- Un lieu de rencontre accessible : ouvert à tous, à tout moment.
- Une ambiance chaleureuse : parfaite pour se détendre et se ressourcer.
- Une expérience continue : ouvert toute l'année de 8h à 02h, où il fait bon de se retrouver.

Un cri du cœur pour l'avenir de Verbier

Jean-Marc tire la sonnette d'alarme face à la disparition tragique d'établissements historiques depuis plus de 30 ans. Ces lieux, qui ont marqué les mémoires et les générations, doivent être préservés. La beauté de Verbier ne repose pas uniquement sur ses pistes de ski, mais également sur son patrimoine commercial vibrant. Les acteurs locaux, la Commune, et l'Office du Tourisme doivent unir leurs forces pour garantir la pérennité des commerces, permettant ainsi à Verbier de continuer à briller, non seulement comme une destination de choix, mais aussi comme une communauté dynamique, solidaire et innovante.

Discovering N°8

N°8 Bed & Bar is more than just a venue – it's an invitation to enjoy a variety of experiences. Located at Place Centrale 8, its warm and welcoming atmosphere attracts both tourists and locals alike. With its café, bar, après-ski vibe, and a selection of local tapas and wines, N°8 has become a true meeting point where good times and great conversations are always on the menu.

But there's more. Jean-Marc also runs a small hotel with 9 rooms, as well as two apartments available for rent, each accommodating up to 6 guests. It's the perfect solution for those looking to extend their stay in Verbier while enjoying the convenience and charm of staying right in the heart of the resort.

In continual transformation

The opening of the new terraces in June 2025 marked a key milestone in the evolution of N°8. With seating expanding from 70 to 130, this new façade overlooking Place Centrale now enhances the customer experience and further strengthens the connection to Verbier's vibrant village life.

Why Choose N°8 ?

- An accessible meeting place : Open to everyone, at any time.
- A warm and welcoming atmosphere : Perfect for relaxing and unwinding.
- An all-year experience : Open daily from 8 am to 2 am, where people can always gather and enjoy.

A call to preserve Verbier's legacy

Jean-Marc raises an alarm over the tragic disappearance of historic establishments over the past 30 years. These places, which have left lasting impressions across generations, must be preserved. Verbier's charm is not just found on its ski slopes but also in its vibrant commercial heritage. Local stakeholders, the Commune, and the Tourist Office must join forces to ensure the sustainability of businesses, allowing Verbier to continue shining—not just as a prime destination but also as a dynamic, united, and forward-thinking community.

Le Dahu

Entretien avec le restaurateur du Dahu

Interview with the restaurateur of Le Dahu

Pouvez-vous nous parler de l'histoire de votre restaurant, le Dahu ?

Claude-Alain Besse : Bien sûr ! J'ai commencé ma carrière au Sonalon en 1995, où j'ai travaillé pendant 16 ans. Ensuite, j'ai géré l'écurie de 2016 à 2022. J'ai ouvert le Dahu en 2011 avec ma femme Carol, en intégrant l'esprit de notre établissement, qui appartient à la bourgeoisie locale.

Qu'est-ce qui différencie votre restaurant des autres ?

Nous mettons un accent particulier sur la qualité des produits et du service. Ici, 98% de nos plats sont faits maison et proviennent de producteurs locaux. Nous proposons également un service personnalisé, basé sur les besoins de chaque client, et nous valorisons la fidélité à tous les niveaux, que ce soit envers nos clients, fournisseurs ou employés.

Vous êtes réputé pour vos pizzas. Quelle en est la raison ?

C'est effectivement l'une des spécialités du Dahu ! Cela a commencé grâce à une rencontre avec un pizzaiolo de haut niveau, qui travaille encore avec nous. Il choisit minutieusement la farine et les ingrédients, et il a même sélectionné le four que nous utilisons pour obtenir une cuisson parfaite.

Quel est votre lien avec les vins et produits que vous servez ?

Je suis un passionné de vins, que ce soit de Valais ou d'autres régions comme la Bourgogne. J'aspire à déguster la majorité des vins locaux chaque année. Nous proposons une large gamme, avec des prix allant de 40 CHF à 450 CHF. De plus, notre personnel est formé sur tous les crus valaisans pour conseiller nos clients au mieux.



Could you tell us about the history of your restaurant, Le Dahu ?

Claude-Alain Besse : Of course ! I began my career at Le Sonalon in 1995, where I worked for 16 years. After that, I managed L'Écurie from 2016 to 2022. I opened Le Dahu in 2011 with my wife Carol, blending the spirit of our establishment, which belongs to the local bourgeoisie.

What sets your restaurant apart from others ?

We place a particular emphasis on the quality of our products and service. Here, 98% of our dishes are home-made and sourced from local producers. We also offer personalised service tailored to each customer's needs, and we value loyalty at all levels, whether it's towards our customers, suppliers, or employees.

You are renowned for your pizzas. What's the story behind that ?

It's true, pizzas are one of Le Dahu's specialties ! This all began thanks to a meeting with a highly skilled pizzaiolo, who still works with us today. He carefully selects the flour and ingredients, and he even chose the oven we use to ensure perfect cooking.

What is your connection to the wines and products you serve ?

I'm passionate about wine, whether it's from Valais or other regions like Burgundy. I make it a point to taste the majority of local wines each year. We offer a wide range, with prices from CHF 40 to CHF 450. Additionally, our staff are trained on all the Valais wines to provide the best advice to our customers.

Que diriez-vous sur Verbier ?

Verbier est un endroit unique grâce à sa topographie impressionnante et son excellent accès routier. Nous avons une clientèle fidèle, parfois répartie sur quatre générations, sans oublier de nombreux propriétaires. La région bénéficie également d'un magnifique domaine skiable, toujours ensoleillé.

Que représente pour vous la Foire du Valais, car vous y avez des stands ?

C'est une opportunité d'établir des liens tout au long de l'année. Pendant l'hiver, nous manquons souvent de temps pour rencontrer notre clientèle locale, donc la foire est essentielle pour tisser ces connexions.

Vous avez un lien particulier avec Patrick, le fondateur de VFP. Parlez-nous de votre relation.

Patrick et moi avons une longue amitié qui remonte au Sonalon, d'environ 30 ans. Notre relation est fondée sur le respect, la complicité et l'échange de conseils. Aujourd'hui, alors qu'il se prépare à la retraite, je l'accompagne dans ce grand passage, un défi à anticiper, personnellement je pense au moins quelques années à l'avance.

What would you say about Verbier ?

Verbier is a unique place thanks to its impressive topography and excellent road access. We have a loyal clientele, sometimes spanning four generations, as well as many property owners. The region also benefits from a stunning ski area, which is always sunny.

What does the Foire du Valais mean to you, as you have stands there ?

It's an opportunity to build connections throughout the year. During winter, we often don't have time to meet our local clientele, so the fair is essential for fostering those relationships.

You have a special bond with Patrick, the founder of VFP. Could you tell us about your relationship ?

Patrick and I share a long-standing friendship that dates back to our time at Le Sonalon, around 30 years ago. Our relationship is built on respect, camaraderie, and exchanging advice. Today, as he prepares for retirement, I'm supporting him through this significant transition – a challenge I believe one should start planning for at least a few years in advance.



Vous présente son équipe

Meet the VFP team.



De gauche à droite : Charlotte Fontaine, Carla Dias, Bernard May, Angèle Goguely, Franck Doublet, Conchi Gomez, Véronique Fellay, Monica Orihuel, Chloé Michellod, Michael Fellay. (manque : David Meilland)

From left to right: Charlotte Fontaine, Carla Dias, Bernard May, Angèle Goguely, Franck Doublet, Conchi Gomez, Véronique Fellay, Monica Orihuel, Chloé Michellod, Michael Fellay. (missing: David Meilland)

**Véronique - Fondatrice & courtière**

Fondatrice de VFP avec Patrick en 1988, elle est originaire de Verbier Village et a vécu toutes les phases du développement du marché immobilier local. Passionnée par la gastronomie, elle apprécie les bons repas en bonne compagnie. Elle adore aussi passer du temps avec ses petits-enfants et ses copines d'enfance, partageant ainsi des moments précieux.

Véronique - Founder & Sales Agent

Co-founder of VFP with Patrick in 1988, Véronique is originally from Verbier Village and has witnessed every phase of the local property market's evolution. Passionate about gastronomy, she enjoys sharing good meals in good company. She also cherishes time spent with her grandchildren and childhood friends.

**Charlotte - Agente d'accueil et location**

Diplômée de l'école hôtelière de Genève, elle découvre Verbier il y a une dizaine d'années et tombe amoureuse de la région. Après 7 ans passés dans le domaine hôtelier, Charlotte arrive à VFP au mois de septembre 2025. Son caractère aimable et son expérience dans l'industrie touristique font qu'elle trouvera toujours des solutions pour nos clients.

Charlotte - Welcome desk & Rentals

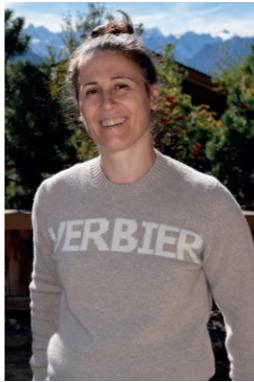
A graduate of the Geneva Hotel School, Charlotte discovered Verbier around ten years ago and instantly fell in love with the region. After seven years in the hotel industry, she joined VFP in September 2025. Friendly and solution-oriented, her background in hospitality means she always finds the right answer for our clients.

**Angèle - Gestionnaire de propriétés**

Angèle a grandi sur les rives du Pacifique et a vécu dans huit pays avant de jeter l'ancre à Verbier. Havre de paix et terrain de jeux à ciel ouvert, ce village cosmopolite est bien plus qu'une simple escale. Meticuleuse, après une formation à l'école hôtelière de Lausanne, elle veille à ce que notre logistique fonctionne idéalement.

Angèle - Property Manager

Angèle grew up on the shores of the Pacific and has lived in eight countries before settling in Verbier. This cosmopolitan village is more than a stopover—it's home. A Lausanne Hotel School graduate and detail-oriented professional, she ensures our logistics run smoothly day-to-day.

**Carla - Gouvernante**

Carla travaille chez VFP depuis 5 ans, où elle veille à contrôler nos propriétés pour qu'elles soient parfaites à l'arrivée des clients. D'origine portugaise, elle est passionnée de fitness et aime prendre soin de tout en tant que véritable fée du logis. Toujours souriante et dévouée, elle met un point d'honneur à assurer un service impeccable et à satisfaire chaque client avec attention.

Carla - Housekeeper

Carla has been with VFP for five years, ensuring our properties are flawless when clients arrive. Originally from Portugal, she's passionate about fitness and takes pride in her work—always with a smile and a touch of magic. She is dedicated to delivering impeccable service and ensuring every client feels truly cared for.

**Conchi - Gestionnaire de propriétés**

D'origine espagnole, Conchi arrive à Verbier en 2009 et à VFP en 2025. Diplômée en tourisme de l'université Complutense de Madrid, Conchi possède une vaste expérience dans le domaine du service à la clientèle. Maman d'une préadolescente, Conchi aime se promener avec sa chienne dans les magnifiques paysages de Verbier et ses environs. Bien établie en Val de Bagnes, Conchi est devenue suisse en 2024.

Conchi - Property Manager

Originally from Spain, Conchi moved to Verbier in 2009 and joined VFP in 2025. With a degree in tourism from the Complutense University of Madrid, she brings extensive experience in customer service. A mother to a pre-teen and nature lover, she enjoys long walks with her dog through the stunning landscapes of Verbier. Well integrated into the Val de Bagnes community, she became a Swiss citizen in 2024.

**Monica - Comptable**

Diplômée en comptabilité de l'Université d'Alicante, Monica a rejoint l'agence en 2025. Originaire d'Espagne et arrivée à Bagnes en 2012, elle aime la beauté des paysages alpins, l'ambiance bienveillante et la douceur de vivre de la région. De nature souriante, sociable et méticuleuse, elle trouve ici un équilibre parfait entre vie professionnelle et personnelle. Son intégration s'est confirmée cet automne avec l'obtention de la nationalité suisse.

Monica - Accountant

Monica holds a degree in accounting from the University of Alicante and joined the agency in 2025. Originally from Spain, she settled in Bagnes in 2012 and fell in love with the alpine beauty, welcoming atmosphere, and peaceful pace of life. Warm, sociable and meticulous by nature, she has found the perfect balance between work and personal life—and recently confirmed her roots here by obtaining Swiss citizenship.

**Chloé - Courtière**

Originaire du village de Médières, à quelques minutes de Verbier, elle connaît chaque recoin de la station et de ses montagnes. Passionnée de ski, de vélo et de randonnée, elle met sa formation en commerce au service de ses clients avec dynamisme et authenticité. Forte de plus de huit ans d'expérience dans l'immobilier, elle accompagne chaque projet avec une connaissance approfondie du marché local et de la vie à la montagne.

Chloé - Sales Agent

From the village of Médières, just minutes from Verbier, Chloé knows every corner of the resort and its surrounding mountains. A keen skier, cyclist and hiker, she combines her business training with deep local knowledge to guide clients with authenticity and energy. With over eight years of experience in real estate, she brings sharp market insight to every project.

**Bernard - Courtier**

Actif dans la vente immobilière depuis plus de 15 ans, il vient de rejoindre l'équipe de VFP Immobilier et ainsi la station qui l'a vu faire ses premiers pas. La richesse de son travail et ses composants à la fois humains et techniques font qu'il ne s'en lasse jamais. Comme tout bagnard qui se respecte, il a un grand amour pour la nature. Son côté artistique s'exprime dans la photographie et la musique qu'il pratique hebdomadairement au sein de 2 groupes d'inspiration rock.

Bernard - Sales Agent

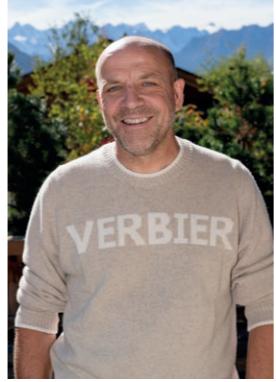
With more than 15 years in real estate sales, Bernard recently joined the VFP team—and returned to the resort where he took his first steps. He's passionate about the human and technical aspects of the job and never tires of it. A true "Bagnard" at heart, he loves nature and expresses his artistic side through photography and music, playing in two rock-inspired bands.

**David - Maintenance**

Chez VFP depuis 25 ans, il est l'employé le plus ancien de l'agence après la fondatrice Véronique. Originaire de Verbier avec une touche maternelle hollandaise, ce cuisinier de métier a une mémoire à toute épreuve qui en fait notre couteau-suisse, toujours prêt à relever tous les défis avec professionnalisme et efficacité. Toujours disponible et orienté solutions, c'est l'un des piliers de l'entreprise.

David - Maintenance

David has been with VFP for 25 years and is the agency's longest-serving employee after founder Véronique. Born in Verbier with a Dutch maternal heritage, this trained chef has a phenomenal memory and is our "Swiss army knife" – always ready to tackle any challenge with professionalism and skill. Reliable and solution-focused, he's one of the company's true cornerstones.

**Franck - Maintenance & Taxi**

Arrivé à Verbier en 1998 et employé de VFP depuis 2021, Franck est l'un des hommes à tout faire de l'agence, toujours disponible pour aider et assurer diverses tâches. Passionné par la montagne et les sports d'hiver, il pratique aussi la moto dès qu'il en a l'opportunité. Il est également chauffeur pour nos clients, ce qui lui permet de connaître parfaitement la région et ses habitants.

Franck - Maintenance & Taxi

Having arrived in Verbier in 1998 and joined VFP in 2021, Franck is one of the agency's all-rounders—always ready to help. He's passionate about the mountains and winter sports, and hops on his motorbike whenever he gets the chance. He also drives for our clients, giving him an in-depth knowledge of the region and its people

**Michael - Directeur**

Diplômé de l'école hôtelière de Lausanne et passionné de vin, Michael a repris l'agence en 2021 et représente donc la deuxième génération de l'entreprise. Originaire de Verbier, baigné dans le tourisme et l'immobilier depuis sa tendre enfance, il adore la région pour sa nature, ses produits du terroir et son cadre de vie exceptionnel. Famille, amis et challenges professionnels composent sa vie.

Michael - Director

A graduate of the Ecole Hôtelière de Lausanne and a wine enthusiast, Michael took over the agency in 2021, representing the second generation of the company. Born and raised in Verbier, he has been immersed in tourism and real estate since childhood. He loves the region for its natural beauty, local produce, and exceptional quality of life. His world revolves around family, friends, and professional challenges.





IZZY'S STUDIO

Beauty & Therapy

“Offrez-vous 60 minutes de bien-être”
“Take 60 minutes just for you”

Izabelly et Henry Apollonj Ghetti
Route des Creux 70, 1936 Verbier
+41 79 531242
izabellayapollonj@hotmail.com
izzy-s-studio.com

À vendre For sale



SÉNATOR

- 📍 Verbier / Centre Sportif / Sports Centre
- ➡ 3 pièces / 3 rooms
- ➡ 67 m²
- ➡ 1 salle de bain et 1 salle de douche
1 bathroom and 1 shower room



ALPANO

- 📍 Verbier village
Résidence secondaire pour suisses ou résidents suisses.
Secondary residence for Swiss nationals or Swiss residents.
- ➡ 4 appartements / 4 appartements
Pour fin 2027
Completion scheduled for end of 2027



Naïades B7

- 📍 Bains de Sallom
Résidence secondaire / étrangers
Secondary residence / for foreign nationals
- ➡ 3 pièces / 3 rooms
- ➡ 110 m² total
- ➡ 1 salle de bain et 1 salle de douche
1 bathroom and 1 shower room



AZ PROJET, VOTRE SPÉCIALISTE DES ÉNERGIES RENOUVELABLES EN SUISSE ROMANDE

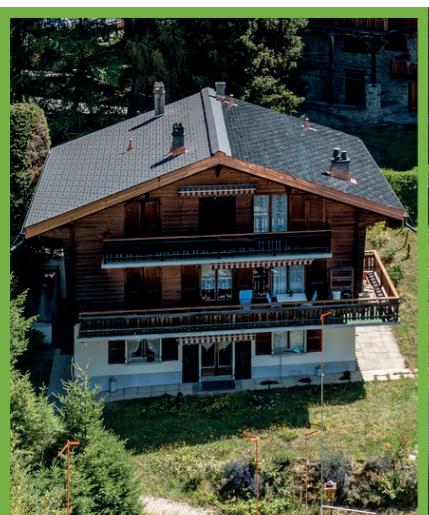


Et si nous osions rêver d'un monde où l'électricité est produite de manière durable, non polluante et élégante ?

Chez **AZ Projet**, nous croyons en un avenir où chacun peut générer sa propre énergie solaire, sans compromettre l'esthétique ni l'architecture de son bâtiment.

C'est pourquoi nous proposons l'installation d'une gamme unique de tuiles photovoltaïques, spécialement conçues pour maximiser la production d'énergie verte tout en s'adaptant harmonieusement à la forme et au style de votre toit.

Avec **AZ Projet**, chaque habitation devient une source d'énergie durable et respectueuse de l'environnement, alliant design et performance.



Pourquoi choisir az projet ?

- ▶ Savoir-faire
- ▶ Proximité
- ▶ Expertise
- ▶ Esthétisme



Prenez rendez-vous et rencontrons-nous à notre agence de Bex

024 463 18 80
www.azprojet.ch
 Rue centrale 27, 1880 Bex



Pourquoi est-ce le bon moment de mettre votre bien en vente?

Why now might be the right time to sell your property in Verbier?

Vous ne venez plus aussi souvent dans votre résidence de vacances que vous le souhaiteriez. Peut-être ne skiez-vous plus et que la route vous fatigue, ou alors votre résidence secondaire en Italie prend tout votre temps.

La question se pose donc, est-ce le moment de mettre en vente votre chalet ou appartement, cet endroit cher où vous avez tellement de bons souvenirs ?

Pour une décision rationnelle, il faut mettre dans la balance l'état du marché immobilier à Verbier. D'après notre expérience quotidienne chez VFP, nous pensons que la période est idéale pour se décider à vendre son bien. En voici les principales raisons :

- Verbier est toujours attractive avec son magnifique domaine skiable dont l'altitude garantit le ski, alors que les stations de basse altitude souffrent de plus en plus du manque de neige.
- Les taux d'intérêts sont bas, motivant les éventuels acquéreurs à investir dans la pierre.
- La demande reste supérieure à l'offre, donnant l'avantage au vendeur dans les négociations.
- Une nouvelle génération est prête à se créer des souvenirs inoubliables en montagne.
- L'euro reste bon marché par rapport au franc suisse, offrant ainsi aux vendeurs étrangers un gain supplémentaire en plus de la plus-value immobilière.

Chez VFP, nous pouvons vous aider dans votre décision en estimant votre bien immobilier et vous donner une idée claire de sa valeur sur le marché actuel. Nous vous accompagnons ensuite dans tout le processus de vente, afin que vous n'ayez à vous soucier de rien, avec la garantie d'obtenir le meilleur prix pour votre précieux bien.

N'hésitez donc pas à nous contacter pour fixer un rendez-vous sans engagement afin de prendre cette décision importante avec tous les éléments en main.

You may no longer be visiting your holiday home in Verbier as often as you once did. Perhaps skiing is no longer part of your routine, the journey feels more tiring than before, or your second home in Italy is now taking up most of your time.

So the question naturally arises : is it time to sell your chalet or apartment—the beloved place where so many cherished memories were made ?

To make a rational decision, it's important to consider the current state of the property market in Verbier. Based on our daily experience at VFP, we believe now is a particularly favourable time to consider selling. Here's why:

- *Verbier remains one of the most attractive resorts in the Alps, with its high-altitude ski area ensuring snow reliability—unlike lower-altitude resorts that increasingly suffer from poor snow conditions.*
- *Interest rates are still low, encouraging prospective buyers to invest in property.*
- *Demand continues to exceed supply, giving sellers a clear advantage in negotiations.*
- *A new generation is ready to create its own unforgettable mountain memories.*
- *The euro remains weak against the Swiss franc, offering foreign sellers an additional currency gain on top of any capital appreciation.*

At VFP, we're here to guide you through this important decision. We'll begin with a professional valuation of your property to provide a clear and realistic understanding of its current market value. If you choose to proceed, we'll support you through the entire sales process—ensuring everything runs smoothly and that you achieve the best possible price for your cherished property.

Feel free to contact us to arrange a no-obligation appointment. We're here to help you make the right decision with confidence.



Chloé Michelod
077 466 03 88



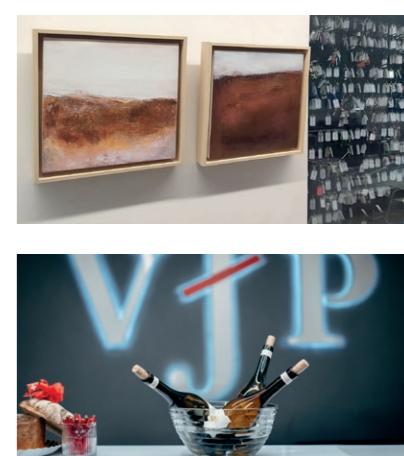
Bernard May
079 883 49 13
Email commun : vente@vfp.ch



“Art & Apéro @ Vfp,”

Les dernières expositions qui ont été organisées, ont mis en valeur des photographes locaux, Christophe Corthay et Christophe Gailland durant l'été 2024, l'artiste autodidacte Raffaella Bruzzi durant l'hiver 2025 et Pascale Rocard sur la thématique photo « l'objet de votre amour » où des couples sont mis en photos et en textes lors de l'été 2025.

The most recent exhibitions have showcased local photographers Christophe Corthay and Christophe Gailland during summer 2024, followed by self-taught artist Raffaella Bruzzi in winter 2025. In summer 2025, Pascale Rocard presented her photographic project "The Object of Your Love", featuring couples captured through both images and written stories.





N°8 VERBIER

BED & BAR

Retrouvez-nous au cœur de l'énergie de Verbier

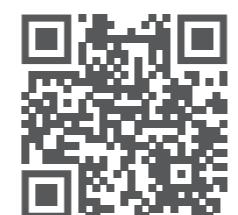
“
**Nous contacter
Contact us**



VFP IMMOBILIER SA

RUE DE LA POSTE 15
1936 VERBIER

+41 27 775 30 10
INFO@VFP.CH



VFP.ch

— BED —

- 📝 9 chambres relookées
- ❤️ Au cœur de la station
- 🏡 Design chaleureux
- 💰 Tarifs avantageux toute l'année
- ⭐️ À proximité des établissements les plus mythiques de la station
- ❤️ Au cœur 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

RAIFFEISEN



Ce qui **nous** différencie:
la disponibilité.

Banque Raiffeisen Entremont

Route de Verbier 39
1934 Le Châble
027 780 10 00

Route de Verbier-Station 63
1936 Verbier

Chemin de la Poste 2
1937 Orsières

raiffeisen.ch/entremont