

# VfP

for Passion

Magazine vfP

#01 | Hiver – Winter 2022





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



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



 **CORTHAY  
BOIS**  
MENUISERIE CHARPENTE VIEUX BOIS | VERBIER

# Vous tenez à un service parfait? Nous aussi.

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

mobilier.ch

**la Mobilière**



**VOTRE SPÉCIALISTE DU BOIS À VERBIER.**

Route de Verbier 126  
1936 Verbier  
Suisse

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



1582071



# “ Nous contacter Contact us



**VFP IMMOBILIER SA**

RUE DE LA POSTE 15  
1936 VERBIER

+41 27 775 30 10  
INFO@VFP.CH



**VFP.ch**

## Sommaire / Summary

Contact	04	EMT – Essentiel Massage Therapie	32
Edito	05	VFP et ses valeurs VFP and its values	37
Verbier Tourisme Verbier Tourism	06	Gérance – Location Management – Renting	38
Philippe Roux Sports	08	Vente Sales	39
La Grange	12	À vendre For sale	40
Michel Darioly	16	Resolve.ch	41
Altis	20		
Baillod SA	24		
Swiss Tax Services SA	28		

## Edito / Edito

### Bienvenue à V For Passion! / Welcome to V For Passion!

Chères lectrices, Chers lecteurs, c'est avec un immense plaisir et aussi – avouons-le – de l'émotion que nous vous présentons le premier numéro de notre magazine V for Passion.

“V” pour Verbier, “Passion” pour celles que nous portons à cette station magnifique où nous avons nos racines et à l'immobilier, métier captivant que nous pratiquons depuis plus de 30 ans au sein de notre entreprise familiale.

En décidant de lancer un magazine papier, nous avons fait un choix à la fois disruptif - en rupture avec l'omniprésence du numérique - et traditionnel, en accord avec les valeurs qui nous animent et qui sont propres à l'immobilier: l'esthétique d'un objet et son inscription dans le temps.

V for Passion a pour objectif de vous informer, vous intriguer, vous faire découvrir les mille visages de Verbier et vous détendre, mais aussi de créer des liens, de faire naître et grandir des projets dans un même élan créatif.

V for Passion est l'expression de notre attachement à Verbier et à tous ceux et celles qui en font sa richesse, sa créativité et sa force. Car ce magazine est avant tout le vôtre, celui d'une communauté passionnée et passionnante, vibrante et en évolution constante.

Dans ce premier numéro, nous parlons de vous - clients, collaborateurs, partenaires, fournisseurs, amis, locaux - avec qui nous partageons au quotidien l'aventure de l'entrepreneuriat avec toujours le même enthousiasme.

Par ses choix rédactionnels, V for Passion entend privilégier l'ancre et sa vision locale.

Avec V for Passion, VFP Immobilier est heureux d'écrire une nouvelle page de son histoire et de le faire avec vous, Chères lectrices, Chers lecteurs.

Véronique, Patrick et Michael Fellay.

Dear readers, it is with great pleasure and also - let's face it - emotion that we present to you the first issue of our magazine V for Passion.

“V” for Verbier, “Passion” for those we bring to this magnificent resort where we have our roots and real estate business, a captivating profession that we have been practising for more than 30 years through our family company.

By deciding to launch a paper magazine, we made a choice that was both challenging, by breaking with the omnipresent digital, and traditional, in keeping with the values that drive us and which are specific to real estate - the aesthetics of property and its place in time.

V for Passion aims not only to inform you, intrigue you, make you discover the thousand faces of Verbier and relax, but also to create links, to give birth to and develop projects in the same creative spirit.

V for Passion is the expression of our attachment to Verbier and to all those who make it rich, creative and strong. Because this magazine is above all yours, that of a passionate and exciting community, vibrant and constantly evolving.

In this first issue, we are talking about you - clients, employees, partners, suppliers, friends, locals... the people with whom we share the adventure of entrepreneurship on a daily basis and always with the same enthusiasm.

Through its editorial choices, V for Passion aims to favour establishing roots and promote its local vision.

With V for Passion, VFP Immobilier is happy to write a new page in its history and to do so with you, Dear Readers.

Véronique, Patrick and Michael Fellay.



Les bureaux de Verbier Tourisme / Verbier Tourism offices

## L'ère du dynamisme / The Era of Dynamism

Authentique et moderne, locale et internationale, vibrante et reposante, Verbier joue avec maestria des contraires, faisant d'elle une station unique. Son dynamisme se traduit aussi par de nouvelles infrastructures et une valorisation de son terroir.

Entretien avec **Simon Wiget**, directeur de Verbier Tourisme et **Florian Michellod**, président de la société de développement de Verbier.

### Nouveau centre sportif en construction

La réalisation du futur complexe sportif de Verbier est un projet d'envergure particulièrement important pour le développement touristique de Verbier et de la vallée. La modernisation de ces infrastructures sportives renforcera encore l'attractivité de Verbier pour la clientèle touristique. Le nouveau centre sportif, qui pourrait entrer en fonction en 2026, mettra l'accent sur l'offre "indoor" avec une grande piscine ainsi que sur le bien-être avec un bassin extérieur dédié à la détente.

Suite à l'incendie qui a touché l'établissement en juin 2017, le projet a été entièrement repensé afin d'être en meilleure adéquation avec les tendances actuelles. Il sera ainsi plus flexible, lui permettant d'évoluer en fonction des attentes des utilisateurs.

### Partenariats stratégiques

Verbier est réputée pour les nombreux et divers événements qu'elle accueille: manifestations sportives, festivals de musique ou encore expositions d'art

Authentic and modern, local and international, vibrant and relaxing, Verbier displays its contrasting features masterfully, resulting in a unique resort. Its dynamism is also reflected in new infrastructures and an embellishment of the rural attractions of its surroundings.

Interview with **Simon Wiget**, Director of Verbier Tourism and **Florian Michellod**, President of the Verbier Development Company.

### New Sports Centre Under Construction

The construction of the future Verbier sports complex is a large-scale project that is particularly important for the tourist development of Verbier and its valley. The modernization of these sports facilities will further enhance the attractiveness of Verbier for tourist customers. The new sports centre, which could come into operation in 2026, will focus on the "indoor" offer with a large swimming pool as well as on well-being with an outdoor pool dedicated to relaxation.

Following the fire that damaged the establishment in June 2017, the project was completely redesigned in order to better match current trends. The sports centre will thus be more flexible, allowing it to evolve according to its users' expectations.

### Strategic partnerships

Verbier is renowned for the many and varied occasions it hosts: sporting events, music festivals and contemporary art exhibitions. A new partnership now

contemporain. Un nouveau partenariat réunit désormais Verbier et la ville italienne d'Alba, deux destinations qui ont une base forte en matière de terroir, de patrimoine et de culture. Verbier et Alba partagent également la volonté de développer l'agri-tourisme et les produits locaux. Les deux destinations sont également unies par des valeurs communes telles que la convivialité et le partage. Ce partenariat se révèle déjà très bénéfique. Cette vision innovante, qui repose sur le cross-marketing, a également permis à Verbier de mettre en place d'autres partenariats, notamment avec la Chambre de commerce et d'industrie de Genève (CCIG).

### Durabilité

Engagée de longue date en faveur de la durabilité - économie, environnement, société, Verbier favorise notamment la mobilité douce. C'est dans cette démarche que s'inscrivent la ligne Le Châble-Verbier ainsi que les liaisons directes en train depuis Genève, Lausanne et Fribourg jusqu'au Châble pendant la saison hivernale.

Afin de permettre une meilleure cohérence entre les différentes actions durables menées par les acteurs de la destination, Verbier est en train d'inventorier les initiatives de chacun, l'objectif étant de valoriser et encourager ces efforts tout en incitant d'autres acteurs à s'engager dans cette voie.

La commune est entrée dans un processus visant à obtenir le label **Cité énergie Gold** et elle travaille avec des équipes locales et des universités pour mettre en place un vrai programme de développement durable.

### Projets

Le masterplan mis en place à Verbier permet de développer une vision touristique à long terme, reposant sur les centaines d'interviews menées auprès des personnes impliquées afin d'identifier leurs besoins.

Il a pour objectif de recenser tous les projets en cours et d'offrir une ligne directrice permettant aux acteurs d'oeuvrer dans le même sens et la rédaction d'un document de pilotage identique tant pour les acteurs publics que privés. Dans ce cadre, un listing va être établi comprenant tous les projets prévus ou en cours, l'objectif étant de faciliter la cohérence

### Nouvelle gouvernance

Depuis trois ans, une réunification entre Verbier Promotion et l'Office du tourisme de Verbier est intervenue, permettant de bénéficier d'un outil de travail plus efficace. La définition de la ligne directrice, qui se fait en fonction des besoins des acteurs touristiques, permet ensuite la mise en place d'un travail commun. Après plus de trente ans passés sur la place centrale de la station, l'Office du tourisme est installé depuis 2019 à quelques minutes du Centre de Verbier, en face du parking de l'Ermitage, une place stratégique qui devrait l'être encore plus avec le futur projet de réaménagement du lieu. Cet espace est appelé à devenir une place dédiée aux animations et aux rencontres.

brings together Verbier and the Italian town of Alba, two destinations that have a strong base in terms of their rural attributes, heritage and culture. Verbier and Alba also share the desire to develop agri-tourism and local products. The two destinations are also united by common values such as conviviality and sharing. This partnership is already proving to be very beneficial. This innovative vision, which is based on cross-marketing, has also enabled Verbier to set up other partnerships, in particular with the Geneva Chamber of Commerce and Industry.

### Sustainability

Verbier has long been committed to sustainability - economy, environment, society - with particular emphasis on soft mobility. The Châble-Verbier line is part of this initiative, as well as the direct train connections from Geneva, Lausanne and Fribourg to Le Châble during the winter season.

In order to improve the coherence between the various sustainable activities carried out by the destination's actors, Verbier is currently listing the initiatives of each, in order to promote these efforts while encouraging other actors to do the same.

The municipality has started a process aimed at obtaining the **Cité Énergie Gold** label and is working with local teams and universities to set up a genuinely sustainable development program.

### Projects

The masterplan in progress is ensuring that Verbier develops a long-term tourism vision, based on the hundreds of interviews conducted with tourism stakeholders to identify their needs, reinforced by workshops and studies.

The main objectives of the masterplan are to generate firm guidelines that will ensure all actors are pulling in the same direction, listing all the projects in progress and providing a uniform steering document for both public and private participants. The goal is an improved consistency in the resort's development.

### New Governance

A reunification process has been underway for almost three years between Verbier Promotion and the Verbier Tourism Office, allowing both to benefit from a more efficient working organisation. The definition of the guideline, which is structured according to the needs of the region's tourism providers, then facilitates the implementation of a common plan of action. In 2019, after more than thirty years' presence in the central square of the resort, the Tourism Office was relocated two minutes away opposite the Ermitage car park, which is a strategic place even more actively involved with the town's future redevelopment project. This place will eventually become a place dedicated to events and meetings.



# Philippe Roux Sports

“Une histoire de famille”

“A family story”

Yves Stettler & Christophe Roux.

## Magasin de sport, Verbier / Sports store, Verbier

Institution à Verbier, le magasin de sport Philippe Roux, qui fêtera ses 50 ans en 2023, s'est développé en même temps que la station. Le magasin écrit une nouvelle page de son histoire avec à sa tête **Christophe Roux**, représentant de la deuxième génération et champion 2019 du rallye du Valais.

### Quelle est l'histoire du magasin ?

**Christophe Roux:** Mon père, Philippe, a été un skieur puis un pilote de rallye de très haut niveau. Amoureux du sport, il a acheté le magasin en 1973 et qu'il a peu à peu agrandi. Le magasin a évolué avec son temps, mais il a toujours gardé son identité familiale. Mon père s'en est occupé avec son ancien directeur pendant plusieurs décennies et maintenant, à bientôt 40 ans, je prends le relais avec Yves Stettler en tant que directeur.

**Yves Stettler:** A l'époque, c'était une petite boutique avec l'appartement situé au premier étage. Avec les années, il a disparu pour laisser davantage de place au magasin qui s'est développé en même temps que Verbier.

**C.R.** J'ai habité pendant deux ans dans l'appartement, ma chambre était dans ce qui est aujourd'hui le local à bâtons.

The Philippe Roux sportshop is an institution in Verbier which has developed along with the resort and will celebrate its 50th anniversary in 2023. The store is writing a new page in its history headed by **Christophe Roux**, representative of the second generation and 2019 champion of the Valais Rally.

### What is the store's history ?

**Christophe Roux:** My father, Philippe, was a skier and then a very high-level rally driver. As a sports lover, he bought the store in 1973 and gradually expanded it, evolving with the times but always keeping its family identity. My father took care of it with his former director for many decades and now, at almost 40 years of age, I am taking over with Yves Stettler as director.

**Yves Stettler:** In those days, it was a small boutique with an apartment on the first floor. Over the years, the apartment disappeared to leave more room for the store which continued to develop in tandem with Verbier.

**C.R.** I lived in the apartment for two years, my bedroom was in what is now the ski sticks room.



Perrine, fidèle collaboratrice / Perrine, a faithful collaborator

“Verbier a l'image d'une station axée sur le freeride.”

“Verbier has the image of a resort focused on freeride.”

### Vous êtes spécialisé dans le ski alpin...

**C.R.** Le ski alpin reste notre créneau numéro un. C'est aussi un sport dans lequel j'ai un passé de sportif de haut niveau. Cela étant, les temps changent et le ski de randonnée a également le vent en poupe. Yves est un vrai spécialiste de la randonnée et c'est aussi un ami de longue date avec qui j'avais à cœur de travailler un jour. J'ai tout fait pour qu'on puisse se retrouver et unir nos forces. Maintenant le magasin est autant spécialisé dans le ski alpin que dans le ski de randonnée. **Y.S.** Verbier a l'image d'une station axée sur le freeride et tous les magasins proposent un vaste choix de gammes de skis pour le ski hors-piste. Nous nous distinguons en gardant ce créneau du ski alpin et de compétition, ce qui correspond bien aux hivers plutôt pauvres en neige et avec des neiges assez dures. Nous répondons à une clientèle qui a du plaisir à skier sur la piste.

Nous occupons aussi le créneau de la randonnée qui séduit une nouvelle génération composée de personnes de tous les horizons.

Nous soutenons aussi une équipe de cinq coureurs, dont deux font partie de l'équipe suisse. Tous les deux ans, la célèbre Patrouille des Glaciers, dont l'arrivée est à Verbier, nous permet de conseiller et d'équiper tous les férus de cette discipline.

### You specialize in alpine skiing...

**C.R.** Alpine skiing remains our number one niche. It is also a sport in which I have a past as a top athlete. However, times are changing and ski touring (hiking) is also on the rise. Yves is a real specialist in hiking and he is also a long-time friend with whom I always wanted to work one day. I did everything so that we would not lose touch and eventually work together. Now the store specializes as much in alpine as in cross-country skiing.

**Y.S.** Verbier has the image of a resort focused on freeride and all the shops offer a wide choice of ski ranges for off-piste skiing. We distinguish ourselves by keeping this niche of alpine skiing and racing, which suits winters well that don't have too much snow and also fairly hard snow. We supply customers who enjoy skiing on the slopes.

We also occupy the hiking niche which appeals to a new generation made up of people from all walks of life.

We also support a team of five riders, two of whom are part of the Swiss team. Every two years, the famous “Patrouille des Glaciers” (“Glacier Patrol”), which finishes in Verbier, enables us to advise and equip all enthusiasts of this discipline.



Préparation optimale de vos skis / Optimal preparation of your skis

**“Ici, les gens viennent vraiment pour le ski.” / “People really come here for the skiing.”**

**Comment a évolué la clientèle ces vingt dernières années ?**

**C.R.** Verbier est une station haut de gamme, mais elle est aussi sportive et familiale. Nous avons beaucoup de Suisses, qui viennent de partout en Suisse romande, propriétaires de résidences secondaires à Verbier. Il y a aussi de plus en plus d'expatriés. Le plus important pour nous est d'abord de nous occuper de ces familles, par exemple avec le ski club Philippe Roux qui accueille plus de 90 enfants par an.

**Y.S.** Le taux de skieurs est très important à Verbier par rapport à des stations comme Crans-Montana. Ici, les gens viennent vraiment pour le ski. Il y a aussi deux écoles internationales qui proposent à leurs élèves du ski deux fois par semaine.

**Comment fonctionne le ski Team Philippe Roux ?**

**C.R.** Nous avons des forfaits à la saison. Tous les week-ends, le matin et l'après-midi, une équipe gère le ski club. Verbier compte trois ski clubs, ce qui est assez rare. Mais il faut dire qu'ici il y a plus de 300 enfants en plein hiver. Chaque ski club a son style. Celui de Verbier est plus local et plus axé compétition; le nôtre regroupe plutôt des gens de Genève et du canton de Vaud qui viennent les week-ends. Enfin, il y a le ski club des écoles internationales de la région.

Nous proposons le matériel pour les trois avec beaucoup de locations à la journée.

**How has the clientele evolved over the past twenty years ?**

**C.R.** Verbier is a top-of-the-range resort, but it is also sporty and family-friendly. We have many Swiss, who come from all over French-speaking Switzerland, who own second homes in Verbier. There are also more and more expats. The most important thing for us is first of all to take care of these families, for example with the Philippe Roux ski club which welcomes more than 90 children each year.

**Y.S.** The rate of active skiers is very high in Verbier compared to resorts like Crans-Montana. People really come here for the skiing. There are also two international schools that offer their students skiing twice a week.

**How does the Philippe Roux Ski Team operate ?**

**C.R.** We have season passes. Every weekend, morning and afternoon, a team manages the ski club. Verbier has three ski clubs, which is quite rare. But it must be said that here there are more than 300 children in the middle of winter. Each ski club has its own style. The Verbier team is more local and more competition-oriented; our Philippe Roux team brings together people from Geneva and the Canton of Vaud who come here on weekends, and finally, there is the region's International Schools Ski Club.

We offer equipment for all three with plenty of day rentals.

**“C’est un plateau plein sud qui bénéficie d’un maximum de soleil.”**

**“It is a south-facing plateau which benefits from a maximum of sun.”**

**L’été prend de l’importance en montagne. Comment le gérez-vous ?**

**C.R.** Nous sommes un magasin local, donc nous sommes ouverts à l’année. L’été, nous vendons beaucoup d’accessoires de randonnée, notamment des chaussures. Le e-bike a aussi du succès, mais c’est un peu difficile à gérer pour un magasin de sport car les saisons d’e-bike et de ski se chevauchent, ce qui pose la question de la place pour stocker le matériel et aussi de la compétence des collaborateurs. Tous les sports de balle comme le golf, le tennis, le squash et le padel sont aussi très appréciés en montagne pendant l’été.

Mais nous nous concentrons surtout sur l’hiver. La saison est assez longue à Verbier puisqu’elle commence dès le début d’octobre pour se terminer le 30 avril.

Pendant l’été, nous équipons une quinzaine de jeunes compétiteurs qui s’entraînent entre Saas Fee et Zermatt, ce qui nous garde encore dans la saison de ski !

**Comment expliquez-vous l’engouement des sportifs pour Verbier ?**

**Y.S.** C’est un plateau plein sud qui bénéficie d’un maximum de soleil et qui possède des pentes très bien orientées où la neige se conserve bien et où on skie aussi en altitude. Il faut également rendre hommage aux gens qui, dans les années 50 et 60, ont été visionnaires et qui ont développé les remontées mécaniques. A l’époque, on les prenait pour des fous quand ils voulaient installer un télésiège à tel ou tel endroit.

**C.R.** Verbier bénéficie d’une qualité d’enneigement et d’une préparation des pistes qui sont fabuleuses. On peut utiliser ces forces pendant l’été, par exemple, pour le vélo avec des pistes de descente. On a aussi un cadre exceptionnel. Au sommet du Mont-Fort situé à 3328m, on a un terrain de jeu qui est juste incroyable.

**Verbier rime avec passion. Qu’est-ce que cela vous inspire ?**

**C.R.** On a une chance inouïe. Dès que l’on monte en altitude, à partir de 2000 - 2500 mètres, entre Les Ruinettes et La Chaux, on a une vue vraiment imprenable sur toute la région des Combins.

**Y.S.** Au sommet du Mont-Fort, on est à peu près à mi-chemin entre le Cervin et le Mont-Blanc, le panorama est magnifique. Je conseille vraiment d’aller l’admirer. Je suis aussi un incondicional de la peau de phoque et j’encourage les clients à sortir de Verbier et à aller découvrir la vallée.

**Summer is gaining importance in the mountains. How do you handle it ?**

**C.R.** We are a local shop, so we are open all year. In the summer, we sell a lot of hiking accessories, especially shoes. The e-bike is also popular, but it’s a bit difficult for a sports shop to manage because the e-bike and ski seasons overlap, which raises the question of the place to store the equipment and also the skills required by our employees.

All ball sports such as golf, tennis, squash and paddle tennis are also very popular in the mountains during the summer.

But we mainly focus on winter. The season is quite long in Verbier since it starts at the beginning of October and ends on 30th April.

During the summer, we equip about fifteen young competitors who train between Saas Fee and Zermatt, which keeps us busy on into the ski season !

**How do you explain the enthusiasm athletes have for Verbier ?**

**Y.S.** It is a south-facing plateau which benefits from a maximum of sun and which has very favourably orientated slopes where the snow keeps well and where you can also ski at altitude. We must also pay tribute to the people who, in the 50s and 60s, were visionaries and who developed the ski lifts. At the time, we thought they were crazy when they wanted to install a chairlift in such and such a place.

**C.R.** Verbier benefits from fabulous snow conditions and slope preparation. These resources can be used in the summer, for example, for cycling with downhill slopes. We also have an exceptional setting. At the top of Mont-Fort located at 3328m, we have just an incredible playground.

**Verbier is passion. How does this inspire you ?**

**C.R.** We are incredibly lucky. As soon as you climb at altitude, from 2,000 - 2,500 metres, between Les Ruinettes and La Chaux, you have a truly breathtaking view of the entire Combins region.

**Y.S.** At the top of Mont-Fort we are about halfway between the Matterhorn and Mont-Blanc, the panorama is magnificent. I really recommend going up to see it. I am also a big fan of skinning and I encourage customers to get out of Verbier and discover the surrounding valley.

# “ La Grange

“Une adresse incontournable  
et familiale”

“An essential, family address”

Thierry Corthay et sa femme Theresa / Thierry Corthay and his wife Theresa

## Restaurant gastronomique, Verbier / Gastronomic restaurant, Verbier

Une vraie institution au cœur de la station depuis près de 50 ans. Le charme des lieux opère dès le passage du seuil du restaurant. On y est accueilli avec un large sourire alors que les tables bondées par des fidèles adeptes ou les touristes curieux laissent apparaître une atmosphère chaleureuse. L'agencement d'un bar tout en bois sépare les deux ailes de La Grange: la pinte proposant des plats traditionnels (60 places) tels que la fameuse raclette au feu de bois de la région; l'autre une carte gastronomique (40 places), et permet agréablement de commander une petite coupe avant de retrouver sa table.

La Grange, c'est aussi l'histoire d'une famille depuis 1974, qui s'est érigée au fil des années comme une adresse incontournable au sein de la station. Issu de la 2e génération, Thierry Corthay, aujourd'hui à la tête du restaurant, occupe sa cuisine, son espace de créativité, où il concocte des plats de saison généreux, savoureux et raffinés. Accompagné par son épouse Theresa, gérant avec énergie la salle et l'accueil, l'ambiance est au rendez-vous.

Regard sur ce fameux établissement situé à l'entrée de Verbier.

A real institution in the heart of the resort for almost 50 years. The charm of the place can be felt as soon as you cross its threshold. You are welcomed with a broad smile and the tables crowded with loyal locals or curious tourists create a warm atmosphere. The layout of an all-wooden bar separates the two wings of La Grange: “La Pinte” with 60 places offering traditional dishes such as the region's famous wood-fired raclette; the other with 40 places offering a gourmet menu, where you can order a small glass at your leisure before returning to your table.

La Grange is also the story of a family dating from 1974, which has established itself over the years as a key address within the resort. Coming from the 2nd generation, Thierry Corthay, now at the head of the restaurant, occupies his kitchen, his creative space, where he concocts generous, appetising and refined seasonal dishes, assisted by his wife, Theresa, enthusiastically managing the reception and seating, so crucial to the restaurant's comfortable atmosphere.

Check out this famous establishment located at the entrance to Verbier!



Un plat typique de La Grange / A typical dish from La Grange

“Une âme authentique et intemporelle.”

“An authentic and timeless atmosphere.”

**Entre hôtellerie et restauration: plusieurs générations engagées dans le service à Verbier**

Le service, une tradition dans la famille Corthay. Le grand-père de Thierry était déjà hôtelier à Verbier, tenant l'hôtel Grand-Combin. Sa fille, Danièle, reprit l'établissement d'en face en 1974. Avec une vision tournée vers l'avenir, la dynamique entrepreneure réalise alors quelques changements stratégiques et de taille. Tout d'abord, le bâtiment modeste disparaît au profit d'une résidence moderne, comprenant plusieurs appartements et un nouvel espace restaurant, tout en conservant un côté traditionnel alpin. Puis, pour marquer cette nouvelle histoire, elle modifie l'enseigne en optant pour le fameux et réputé nom d'aujourd'hui: La Grange.

Petite anecdote sympathique: la famille a réutilisé le bois de deux granges familiales à Villette, dans la commune du Val de Bagnes, pour habiller leur restaurant donnant ainsi une âme authentique et intemporelle aux lieux. Pari réussi.

En 1985, Thierry a rejoint l'entreprise avec joie, fort d'une formation et expérience assurées dans plusieurs restaurants de renom, tels que l'Abordage à St Sulpice, Stucki à Bâle, en passant par Zermatt, Les Grisons et les Etats-Unis. Depuis vingt ans, son épouse Theresa, rencontrée à Verbier, fait partie intégrante également de l'équipe.

**Somewhere between a hotel and a restaurant: several generations providing service in Verbier**

Service is a tradition in the Corthay family. Thierry's grandfather was already an hotelier in Verbier a boarding house with restaurant. His daughter Danièle, took over the establishment opposite in 1974. With a vision focused on the future, the dynamic new entrepreneur introduced some strategic and expansion changes already at that stage. First of all, the modest main building disappeared to be replaced by a modern residence, comprising several apartments and a new restaurant area, while retaining a traditional alpine appearance. Then, to mark this new departure, she modified the hotel sign by opting for today's now famous and highly reputed name – “La Grange”.

As a nice little anecdote, the family reused the wood from two family barns in Villette, a nearby town in the Val de Bagnes, to furnish their restaurant, giving it an authentic and timeless atmosphere. This has certainly paid off.

In 1985, Thierry was delighted to join the company, by then all the richer for his training and experience gained in several renowned restaurants, such as l'Abordage in St Sulpice, Stucki in Basel and further reinforced by stints worked in Zermatt, Graubünden and the United States. His wife, Theresa, whom he met in Verbier, has also been an integral part of the team for over twenty years.



Accueil chaleureux au Restaurant La Grange / Warm welcome at Restaurant La Grange

### Un choix varié entre tradition ou bistronomie, pour le plus grand plaisir des gourmets

Point de référence gastronomique de la région, le concept du Restaurant La Grange se compose de deux formules distinctes. La première partie plus décontractée met en avant les plats traditionnels, comme la fondue, la raclette et les grillades, alors que la seconde offre une carte “bistronomique”, selon les termes utilisés par le chef, privilégiant une cuisine plus raffinée. Chaque partie a son propre espace et sa carte, permet de séduire toutes les papilles, jusqu’aux plus exigeantes, tout en proposant simultanément une cuisine plus simple pour une gamme de prix plus abordable. De plus, le bar central est l’espace idéal pour déguster un apéro et discuter avec des personnalités du coin.

### Des formules attrayantes en suivant les saisons et des caves valaisannes privilégiées

Le choix des produits locaux reste une priorité, mis à part, bien évidemment, pour les produits de la mer. En respectant les saisons, des formules créatives sont proposées, par exemple mettant en avant le fruit phare du Valais, l’abricot. Le menu d’affaires en quatre plats est également recommandé pour un lunch professionnel.

Concernant la viande, Thierry ne cache pas sa fidélité et son attachement à la côte de veau d’Emmental à la moutarde de Meaux au grill.

Pour le vin, la production autochtone est favorisée et très appréciée par les clients, bien que la carte soit étoffée de bons crus étrangers. On entre ici dans le

### A varied blend of tradition and bistronomy, for the greatest pleasure of gourmets

As a gastronomic reference point in the region, the concept of the Restaurant La Grange comprises two distinct formulae. The more relaxed first part highlights traditional dishes, such as fondue, raclette and grilled meats, while the second offers a “bistronomic” menu, to adopt the chef’s own term, favouring a more refined cuisine. Each part enjoys its own area and menu, but collectively appeal to all tastes, even the most demanding, while still offering simpler cuisine in a more affordable price range. In addition, the central bar is the ideal space to relax over an aperitif and chat with local personalities.

### Attractive settings making the most of the seasons and the Valais’ own cellars

The choice of local products remains a priority, apart, of course, from seafoods. Creative ideas are developed reflecting the seasons, for example, in late summer highlighting the harvesting of the Valais’ flagship fruit the apricot. The four-course business menu is also recommended for a professional lunch.

On the meat side, Thierry makes no attempt to hide his loyalty and attachment to Emmenthal veal chops with grilled Meaux mustard.

Local wines are often preferred by customers, although the menu also offers an interesting selection of foreign vintages. Here Theresa comes into her own as a great connoisseur and amateur of the region, its “terroir”, producers and venues of interest. Thierry’s personal wine tastes include products from Valais cellars and he knows his champagnes and wines



Theresa Corthay

domaine de Theresa, grande amatrice et toujours de bon conseil pour des recommandations locales. Son propre goût l’attire avant tout vers nos caves valaisannes, mais également vers le champagne, les bourgognes blancs, les bordeaux ou les italiens. Pour les blancs, les choix se portent plutôt sur les appellations de Fully, Martigny et Chamoson. Par exemple, la petite arvine de Fully est une valeur sûre. Quant aux rouges, le cornalin et la syrah, dont la réputée Vieilles Vignes de Simon Maye & Fils, sont particulièrement appréciés.

Certains accords “mets et vins” s’associent mieux que d’autres. Cependant, Thierry considère que le plaisir vient autant de ce que l’on boit que de ce que l’on mange. Pour l’anecdote, il se souvient d’un client qui a choisi une bouteille de Cheval Blanc pour accompagner sa choucroute. L’accord “mets et vins” se fait au feeling du moment, n’en déplaise aux puristes.

### La Grange, un rayonnement au-delà de Verbier

Le Restaurant La Grange figure au très connu guide gastronomique français, Gault & Millau, 13 points pour l’édition 2022. Il apparaît également sur une plateforme notable, le Bottin Gourmand ou est membre honorifique des JRE-Jeunes Restaurateurs, qui s’engage à sauvegarder son propre terroir et à sublimer les meilleurs produits locaux. Cité régulièrement dans la presse, l’établissement familial représente dignement les bonnes tables de la région. Grâce à ces reconnaissances professionnelles, l’aura de la Grange dépasse les frontières suisses et peut se targuer d’un rayonnement assuré.

Mais le plus grand succès est sur le terrain. La Grange bénéficie d’une excellente réputation grâce à une clientèle fidèle d’habitues qui apprécie toujours l’accueil et le service chaleureux et personnalisés. De plus, le fait de trouver à leurs postes respectifs le patron et la patronne, des plats savoureux, une qualité sans défaillance et une ambiance décontractée contribue à la prospérité du restaurant.

from Burgundy, Bordeaux and Italy. With white wine, he tends to favour the appellations of Fully, Martigny and Chamoson - for example, the Petite Arvine from Fully is a safe bet. As for the reds, Cornalin and Syrah, including the famous Vieilles Vignes from Simon Maye & Fils, are particularly appreciated.

Some “food and wine” pairings go together better than others. However, Thierry considers that pleasure comes as much from what you drink as from what you eat. For the record, he remembers a customer who chose a bottle of Cheval Blanc to accompany his sauerkraut! Any “food and wine” pairing is more a spontaneous feeling of the moment and no offense to the purists is intended.

### La Grange, an influence beyond Verbier

The Restaurant La Grange appears in the well-known French gastronomic guide, Gault & Millau, scoring 13 points in the 2022 edition. It also appears on a notable platform, the Bottin Gourmand and is an honorary member of the JRE-Jeunes Restaurateurs, who are committed to safeguarding their own terroir and to supporting the best local products. Regularly quoted in the press, the family establishment is a worthy representative of the region’s good restaurants. Thanks to this professional recognition, La Grange’s reputation goes beyond the Swiss borders where it is also well-regarded and respected.

However, as the saying goes, the proof of the pudding is in the eating. La Grange enjoys an excellent reputation thanks to a loyal clientele of regulars who always appreciate the warm and personalized welcome and service. In addition, the fact that the boss and his lady, in their respective capacities, serve delicious dishes, of unfailing quality and in a relaxed atmosphere, ensures the prosperity of the restaurant.



“**Michel Darioly**”

“*Ma vie s’est construite autour du cheval*”

“*My life has been built around the horse*”

Michel Darioly

## Organisateur de concours hippiques, Martigny / Organizer of horse shows, Martigny

Depuis plus de 25 ans, Michel Darioly organise des concours hippiques en Valais, dans le canton de Vaud et en France. Pendant 19 années, jusqu’à l’été 2022, dernière édition sous sa direction, le Jumping International de Verbier a acquis une renommée qui attire le ghota mondial des cavaliers. Homme de contact, il a tissé des liens d’amitié avec la famille Fellay, de l’agence immobilière VFP, fidèle sponsor du concours. A bientôt 60 ans, celui qui fut nommé “dirigeant de l’année” en 2011 n’a rien perdu de son énergie.

For more than 25 years, Michel Darioly has been organizing horse shows in the Cantons of Valais and Vaud and in France. During 19 years under his direction, until Summer 2022, the Verbier International Showjumping Competition has acquired a reputation that attracts the elite of world riders. A consummate networker, he has developed a firm friendship with Fellay’s family, of the VFP real estate agency, loyal sponsor of the competition.

At almost 60 years of age, the man who was named “manager of the year” in 2011 has lost none of his energy.



L’ambiance du Jumping International de Verbier / The atmosphere of the Verbier International Showjumping Competition

### Les chevaux ont-ils toujours été une passion ?

Je travaille avec les chevaux depuis mes 15 ans quand je me suis fait virer de l’école. A l’époque, deux choses m’intéressaient, les chevaux et les filles, ce qui n’était pas compatible avec les études. J’ai eu la chance d’avoir des parents agriculteurs qui possédaient une grande ferme et des chevaux. J’ai commencé à m’intéresser aux concours hippiques et à participer en tant que junior tout en travaillant à la ferme. Assez vite, j’ai racheté les écuries et les installations à ma famille. Quelques années plus tard, j’ai construit un nouveau manège et repris un commerce de chevaux qui appartenait à mon père. En parallèle, j’ai commencé il y a plus de 25 ans à organiser des concours hippiques qui sont devenus mon activité principale. D’abord Sion, puis Crans-Montana. J’ai ensuite repris le concours de Verbier. J’ai aussi fait Villars pendant cinq ans et la première année du concours de Megève.

Aujourd’hui, je gère depuis 29 ans le manège de la ville de Sion et j’ai vendu cet été celui de Martigny qui m’appartenait. J’ai aussi donné des cours et entraîné des cavaliers, mais maintenant je ne coache plus que ma fille de 13 ans, Lou.

### Quelle est la place du cheval dans votre vie ?

Le cheval a toujours été le centre de mon activité. Le respect, la connaissance, l’amour du cheval sont primordiaux. C’est ce qui a fondé toute ma vie. Evidemment, il faut mettre autour du rationnel, des affaires. Il y a beaucoup de bonheur et aussi de déceptions. J’adore les chevaux, leur parler, les caresser, j’ai l’impression que quand je les touche, ils s’apaisent et moi aussi.

Après il y a eu la compétition et l’enseignement qui ont été très importants et aussi le commerce avec la découverte d’un cheval, le travailler et le vendre.

### Have horses always been a passion ?

I’ve been working with horses since I was 15 when I got kicked out of school. At the time, two things interested me, horses and girls, neither of which was compatible with my studies. I was lucky to have farming parents who owned a large farm and horses. I started to take an interest in horse shows and to participate as a junior while working on the farm. Quite quickly, I bought the stables and their facilities from my family. A few years later, I built a new arena and took over a horse business that belonged to my father. At the same time, more than 25 years ago, I began organizing horse shows and this became my main activity. First Sion, then Crans-Montana, after which I took over the Verbier event. I also ran Villars for five years as well as the first year of the Megève competition.

It is now 29 years that I have been managing the riding school in the city of Sion and this summer I sold the one in Martigny which belonged to me. I also gave lessons and trained riders, but now I only coach my 13-year-old daughter, Lou.

### What place does the horse occupy in your life ?

The horse has always been the at the heart of my life. Respect for, knowledge and love of the horse are essential. This has been the basis of my whole life. Obviously, it has to be developed within a practical, business environment. It brings a lot of happiness, but also some disappointments. I love horses, talking to and caressing them, and I have the impression that when I touch them, they calm down and so do I.

The competition event and the teaching followed which were very important, together with the whole commercial side involving identifying suitable horses, working with them and finally selling them.



Un évènement incontournable / A must-see event

**“Ma marque de fabrique est de savoir créer l’ambiance et la convivialité lors des manifestations.”**

**“Knowing how to create event atmosphere and conviviality is my trademark.”**

**Comment est né le Jumping de Verbier ?**

Il a été fondé il y a plus de 27 ans par deux passionnés, Cédric Bruchez et sa sœur Sophie, qui ont donné au concours sa notoriété. Celui-ci a ensuite été dirigé par Sylvain Théodoloz durant six ans, période durant laquelle il a acquis ses lettres de noblesse. Ensuite, mon comité et moi l’avons organisé pendant 19 ans. Aujourd’hui, le concours s’est énormément développé avec un budget de 1,2 million et il s’agit désormais d’un concours international.

**Qu’est-ce qui fait la spécificité du concours ?**

Ma marque de fabrique est de savoir créer l’ambiance et la convivialité lors des manifestations. Les 90% des spectateurs ne sont pas liés au milieu du cheval. Les gens sont là pour toutes sortes de raisons, pour l’animal, le cadre, les rencontres amicales ou de business. Il arrive que des amis, très joviaux à la fin de la journée, me disent: “C’était génial, mais c’est dommage il n’y avait pas de chevaux aujourd’hui.” Ils n’ont pas regardé passer un seul cheval. Mais je ne suis pas vexé, c’est la preuve que l’on amène un autre style de clientèle. C’est le cas dans tous mes concours, mais surtout à Verbier où tout le monde se mélange. Le concours se distingue aussi par les cavaliers pré-

**How was the Verbier jumping Competition born ?**

It was founded more than 27 years ago by two enthusiasts, Cédric Bruchez and his sister Sophie, who first made the competition famous. It was subsequently managed by Sylvain Théodoloz for six years, a period during which he was to build his reputation. Then my committee and I took it over for the next 19 years. Today, the event has grown enormously with a budget of 1.2 million and now ranking as an international competition.

**What makes the Competition special ?**

Knowing how to create event atmosphere and conviviality is my trademark. 90% of spectators do not come from horse riding circles. People are there for all kinds of reasons, for the animals, the setting, or for social or business meetings. Sometimes, very relaxed and happy at the end of the day, friends say to me: “It was great, but it’s a shame there were no horses today”. They didn’t watch a single horse go by. But I don’t mind, it shows we are attracting other types of customers. This is the case with all my competitions, but especially in Verbier where everyone mixes well with each other. The competition is also classified according to the rid-

sents. Verbier est un CSI trois étoiles (le nombre d’étoiles se rapporte au prize money) et le ghot de cavaliers participe aux quatre et cinq étoiles. Nous avons cependant la chance d’avoir des champions olympiques, du monde et d’Europe grâce à l’ambiance incomparable du concours.

**Quelles sont les retombées économiques ?**

Il y a quelques années, une étude avait été faite par la Haute école de gestion du Valais (HEG) qui estimait les retombées directes à six millions de francs. J’ai une manière plus simple pour voir si le concours a été ou non un succès: la benne à verre! Si elle déborde c’est qu’il y a eu beaucoup de partage et de convivialité.

**Une vision locale constitue-t-elle un élément important dans l’organisation du Jumping ?**

C’est essentiel. Il faut impliquer les gens de la région, les commerçants. Tout le monde doit être fier, s’approprier le Jumping. Sur un 1,2 million de budget, 480 000 francs proviennent de subventions de la part de la commune, de la Loterie romande, du Fonds du sport du Valais et du Département de l’économie et de la formation. Le reste vient de sponsoring privé et local. Les deux plus importants sponsors sont la société Coolmore et la famille Polli. Ensuite, il y a de nombreuses sociétés bagnardes dont l’agence VFP, et des particuliers.

**Quelle est la place de Verbier dans votre coeur ?**

Organiser le concours est un privilège. C’est beaucoup, beaucoup de travail et de complications, notamment en matière de normes toujours plus exigeantes. Mais travailler avec le Bagnard et avoir son amitié est un privilège, de même que disposer de ce site extraordinaire pour le concours. A ce sujet, je me souviens d’une anecdote qui datait d’avant que je reprenne le concours. A l’époque, les épreuves commençaient à 7 heures du matin. J’étais assis sur un banc avec Bertrand Darier, qui était un bon cavalier national, et il me dit: “Tu vois, rien que pour cette vue, cela vaut la peine de venir ici.” Cela étant, l’organisation du concours est compliquée. La place est limitée, on ne sait pas où mettre les écuries. En 19 ans, exception faite de la place de concours, il a fallu changer de très nombreuses fois les plans. Et la priorité doit rester le cheval et les conditions dans lesquelles il est accueilli.

**Vos incontournables dans la station ?**

Tous les restaurateurs sont mes potes, mais je dirais la Table d’Adrien qui a une vue sur la vallée encore plus belle que celle depuis le concours hippique. C’est un endroit où l’on se sent chez soi. Il y a aussi Le Dahu de Claude-Alain Besse et Carol Walpen pour sa qualité et sa rigueur et La Grange de Thierry et Theresa Corthay. Pour les balades, il y a les hauts de Verbier, mais aussi le village.

ers participating. Verbier is a three-star international jumping event (CSI). The number of stars relates to the prize money, and normally elite riders participate in four- and five-star events. However, we still manage to attract Olympic, world and European champions thanks to the incomparable atmosphere of our competition.

**What are the economic benefits ?**

A few years ago, a study was carried out by the Valais School of Management (HEG) which estimated the Verbier event’s direct impact at six million francs. I have an easier way to see if the contest was a success or not - the glass dumpster! If it overflows, it means that there has been a lot of mingling and conviviality.

**Is a local vision an important element in the organization of Jumping ?**

It’s essential. We must involve the people of the region, the traders. Everyone should feel proud and part of Jumping. Out of a 1.2 million budget, 480,000 francs comprise subsidies from the Municipality, the Loterie Romande, the Valais Sports Fund and the Department of Economy and Training. The rest comes from private and local sponsorship. The two most important sponsors are Coolmore and the Polli family. Then there are many local companies in the Bagnes area including the VFP agency, and private individuals.

**What is Verbier’s place in your heart ?**

Organizing the competition is a privilege. It is a lot of work and very complex, especially in terms of the ever more demanding standards. But working with the Bagnes locals and sharing their friendship is a privilege, as is having this extraordinary site for the competition. On this subject, I remember an anecdote that dates back to times before I took over the event. In those days, the trials started at 7 a.m. I was sitting on a bench with Bertrand Darier, who was a good national rider, and he said to me: “You see, it is worth coming here just to see this view!” However, the organization of the competition is complicated. Space is limited, we hardly know where to put the stables. Over the past 19 years, except for the competition arena itself, lay-out plans have had to be changed many times, but the priority must remain the horse and the conditions of its participation.

**What are the resort’s essential requirements ?**

All the restaurants are my friends. For example, the “Table d’Adrien” has an even more stunning view of the valley than the one seen from the horse show. “Le Dahu” run by Claude-Alain Besse and Carol Walpen, “La Grange” run by Thierry and Theresa Corthay and many others offer their own special hospitality. Verbier is a place where you feel at home. Verbier and its surroundings provide spectacular walks and visitor attractions.



Théophile Tornay & Marie Gaillard

## Fournisseur d'énergie verte, Le Châble / Green energy supplier, Le Châble

ALTIS accompagne les particuliers et les sociétés dans cette démarche en apportant des solutions concrètes et personnalisées, comme l'expliquent Marie Gaillard, secrétaire générale, et Théophile Tornay, responsable vente et marketing.

### Quelles sont les activités d'ALTIS ?

**Marie Gaillard.** Nous sommes une société publique qui offre des prestations dans le domaine de l'énergie permettant de répondre à deux missions de service public: assurer aux citoyens l'alimentation en eau, en électricité

ALTIS supports individuals and companies in this process by providing concrete and personalized solutions, as explained by Marie Gaillard, General Secretary, and Théophile Tornay, Sales and Marketing Manager.

### What does ALTIS do ?

**Marie Gaillard.** We are a public company that offers services in the field of energy to meet two public service missions: to provide citizens with water, electricity and district heating supply and to support shareholder-

“  
Altis  
”

“Une démarche  
toujours plus green”

“An ever greener  
approach”



Altis assure aux citoyens l'alimentation en électricité / Altis provides citizens with electricity

ité et en chauffage à distance et accompagner les actionnaires et les citoyens dans la transition énergétique grâce à des prestations liées à l'habitat et à la mobilité notamment.

**Théophile Tornay.** Nous sommes en mesure de proposer des solutions très variées, allant des panneaux photovoltaïques à l'aménagement de bornes de recharge pour voitures électriques. Nous avons également des solutions de chauffage renouvelables avec des réseaux de chauffage à distance et des pompes à chaleur.

Pour tous ces projets, nous assurons l'engineering, le suivi de chantier et l'administratif et sous-traitons l'opérationnel à des entreprises locales afin de renforcer le tissu économique de nos communes actionnaires. Qu'il s'agisse d'un particulier ou d'une entreprise, nous gérons tout de A à Z, ce qui permet au client de n'avoir qu'un seul interlocuteur.

### Le Conseil fédéral a fixé à 2050 la sortie du nucléaire pour la Suisse. Que peut-on faire à titre individuel pour participer à la transition énergétique ?

**T.T.** On peut d'une part consommer moins et mieux. Pour ce faire, le plus grand potentiel d'amélioration énergétique se trouve dans les bâtiments. La première étape pour gagner en efficacité consiste à établir un audit énergétique du bâtiment afin d'avoir une connaissance précise de son état. Sur cette base, nous pouvons conseiller les propriétaires sur les travaux et solutions les plus prioritaires et efficaces.

D'autre part, on peut agir en produisant notre propre énergie renouvelable, grâce à l'installation de panneaux photovoltaïques sur votre toit.

**M.G.** Notre rôle est d'informer le client des meilleures solutions pour lui. Par ailleurs, ALTIS gère également le programme de subventions pour le compte de la commune. Nous expliquons au client celles auxquelles il a droit et nous nous occupons des démarches qui sont toujours un peu complexes.

ers and citizens during the energy transition through services related to housing and mobility in particular.

**Théophile Tornay.** We are able to offer a wide variety of solutions, ranging from photovoltaic panels to the development of charging stations for electric cars. We also have renewable heating solutions with district heating networks and heat pumps.

For all these projects, we provide engineering, site monitoring and administration and outsource operations to local companies in order to strengthen the economic fabric of our shareholder municipalities. Whether for an individual or a company, we manage everything from A to Z, which leaves the customer with only one contact.

### The Federal Council has set Switzerland's nuclear phase-out date for 2050. What can we do individually to participate in the energy transition ?

**T.T.** On the one hand, we can consume less and better. To do this, the greatest potential for energy improvement is in buildings. The first step to gaining efficiency is to establish an energy audit of the building in order to have a detailed knowledge of its condition. On this basis, we can advise owners on the highest priorities and most effective approaches and solutions.

In addition, we can participate directly by producing our own renewable energy, through the installation of photovoltaic panels on your roof.

**M.G.** Our role is to inform the client of the best solutions for him. In addition, ALTIS also manages the subsidy programme on behalf of the municipality. We explain to the client those to which apply to her/him and we take care of the appropriate procedures which are always a little complex.



Une borne Altis à Verbier / An Altis EV station in Verbier

*“La région a de vrais atouts grâce à la présence de nombreux torrents dont on turbine les eaux.”*

*“The region has some of its own assets thanks to the presence of numerous torrents whose waters are harnessed by turbines.”*

**Vous évoquez les bornes électriques. Quel est l'enjeu pour ALTIS ?**

**T.T.** Il s'agit de répondre aux clients et de s'adapter aux normes. En effet, à partir du deuxième point de recharge, une gestion de charge des bornes est obligatoire, ce qui veut dire que l'on ne peut pas avoir une borne individuelle pour chaque personne dans une habitation collective.

Mais nous avons une solution pour les PPE avec le produit Charg'immo qui permet de faire communiquer toutes les charges de l'immeuble entre elles. Une dizaine de PPE ont déjà mis en place ce système avec succès.

**M.G.** Nous devons aussi nous assurer que le réseau est adapté et peut soutenir la demande en électricité. A moyen terme, l'essor de la mobilité électrique va impacter le réseau électrique et nous l'anticipons déjà dans notre planification de renouvellement des infrastructures.

**You mentioned EV stations. What is at stake for ALTIS ?**

**T.T.** It is all about responding to customers and adapting to standards. For example, separate EV charging points for each user in a collective building are not allowed by law, which means that an integrated charging station serving all users becomes a mandatory installation.

Our “Charg'immo” product provides the solution for such commonhold properties, by allowing all the charges within a building to be communicated and managed jointly by the owners. A dozen commonhold properties have already implemented this system successfully.

**M.G.** We also need to ensure that the electricity network is suitable and capable of supporting the new demands for electricity, and so we are already anticipating the extra demand in our infrastructure renewal planning.

**Face aux risques de pénurie énergétique, quels conseils pouvez-vous donner en tant que fournisseur d'électricité ?**

**M.G.** En tant que distributeur d'électricité, ALTIS fait partie du plan OSTRAL de la Confédération, qui a pour mission de gérer la pénurie à l'échelle nationale. A ce titre, notre rôle est premièrement d'inciter nos clients à faire des économies d'énergie. Des gestes simples et peu contraignants, comme baisser le chauffage d'un degré ont un impact non négligeable sur la consommation d'énergie, surtout si nous sommes nombreux à les mettre en pratique. Vous trouverez tous nos conseils sur notre site [www.altis.swiss](http://www.altis.swiss).

A plus long terme, avec l'aide de la commune, nous avons également ouvert “l'Energithèque”, qui nous permet d'accueillir les citoyens afin de les sensibiliser aux enjeux de la transition énergétique, de leur donner des conseils, et de leur apporter des solutions pour une gestion plus durable de l'électricité et de l'eau.

**Qu'en est-il de l'électricité locale ?**

**M.G.** ALTIS valorise la production locale, mais celle-ci n'est pas suffisante pour alimenter les citoyens de la région en électricité. Nous sommes donc obligés d'en acheter sur les marchés. Nous garantissons toutefois à nos clients que l'énergie qui leur est vendue est issue d'un mode de production renouvelable, principalement hydraulique et en partie issue de barrages européens. En payant 1,5 ct de plus par kilowattheure, le client peut en outre bénéficier d'une électricité labellisée à 100% renouvelable et locale, c'est-à-dire issue des productions hydrauliques, éoliennes et solaires valaisannes.

**Il y a un barrage hydraulique dans la commune pourtant, cela ne suffit-il pas ?...**

**T.T.** Effectivement, mais il n'appartient pas à la commune puisque celle-ci n'en est propriétaire qu'à hauteur de 2,5%. Les citoyens ne peuvent donc bénéficier de l'électricité que dans cette proportion, ce qui n'est pas suffisant. Il est nécessaire d'acheter de l'électricité ailleurs, c'est la raison pour laquelle les prix de l'électricité vont aussi augmenter dans le Val de Bagnes en 2023.

**M.G.** Il faut préciser aussi qu'en matière de production d'énergie renouvelable, la région a de vrais atouts grâce à la présence de nombreux torrents dont on turbine les eaux. Nous bénéficions ainsi d'une dizaine de micro-centrales hydroélectriques.

**Qu'est-ce qui vous motive au quotidien ?**

**M.G.** La région que nous servons qui est magnifique, l'accompagnement des citoyens dans la transition énergétique et les différents projets innovants autour de l'eau et de l'énergie en général.

**T.T.** L'envie de redonner à la région pour les futures générations. Nous avons la chance de faire un travail qui a du sens et ça c'est très motivant.

**Faced with the risks of energy shortages, what advice can you give as an electricity supplier ?**

**M.G.** As an electricity distributor, ALTIS is part of the Confederation's OSTRAL plan, which aims to manage the shortage on a national scale. Our role is primarily to encourage our customers to save energy. Simple and non-binding actions, such as lowering the heating by one degree, have a significant impact on energy consumption, especially if many of us put them into practice. You will find all our advice on our website [www.altis.swiss](http://www.altis.swiss).

In the longer term, with the help of the municipality, we have also opened an “Energithèque”, which helps us to welcome citizens and raise their awareness of the challenges of energy transition, to give them advice and to provide them with solutions for a more sustainable management of electricity and water.

**What about local electricity ?**

**M.G.** ALTIS values local production, but this is not enough to supply the local electricity demand fully. We are therefore obliged to buy on the open markets. However, we guarantee to our customers that the energy sold to them comes from a renewable production method, mainly hydraulic and partly from European dams. By paying 1.5 cents more per kilowatt hour, the customer can also benefit from 100% renewable and locally labelled electricity, i.e. from hydro, wind and solar production in Valais.

**There is already a hydraulic dam in the town, isn't that enough ?...**

**T.T.** Yes, but it does not belong to the municipality, since the latter only owns 2.5% of it. Residents can therefore only benefit from its electricity in this proportion, which is not enough. It is necessary to buy electricity elsewhere, which is why electricity prices will also increase in the Val de Bagnes in 2023.

**M.G.** It should also be noted that in terms of renewable energy production, the region has some of its own assets thanks to the presence of numerous torrents whose waters are harnessed by turbines. We thus benefit from a dozen micro-hydroelectric power stations.

**What motivates you on a daily basis ?**

**M.G.** The region we serve which is magnificent, the support of citizens in the energy transition and the various innovative projects concerned with water and energy in general.

**T.T.** The desire to give back to the region for future generations. We are lucky to do work that makes sense and that is very motivating.



“Une qualité de vie unique”

“A unique quality of life”

**BAILLOD SA**

Jean Baillod et ses fils / Jean Baillod and his sons

## Compagnie d'électricité et d'électroménager, Verbier / Electricity and appliance company, Verbier

Fondée il y a plus de 60 ans à Verbier, l'entreprise familiale d'électricité Baillod s'est imposée par la qualité de son travail et de son service, travaillant autant avec des particuliers et architectes que des agences immobilières dont VFP Immobilier. Jean Baillod parle de son entreprise et de Verbier, son pays.

**Vous représentez la deuxième génération à la tête de l'entreprise. Quelle en a été la genèse ?**

Mon père, Maurice Baillod, était venu de Martigny à Verbier dans les années 50 temporairement, le temps de dépanner un électricien, et il y est resté. Il a fondé l'entreprise en 1961 avec André Fellay et la société se nommait Fellay-Baillod. J'ai repris la direction en 1985. Mais j'ai toujours considéré l'entreprise comme un ensemble de personnes qui veulent participer à des défis réalisables.

Baillod, the family electricity company founded more than 60 years ago in Verbier, has established itself through the quality of its work and service, working with individuals, architects and real estate agencies including VFP Immobilier. Jean Baillod talks about his company and Verbier, his town

**You represent the second generation at the head of the company. How did it start ?**

My father, Maurice Baillod, had come temporarily from Martigny to Verbier in the 1950s to help out an electrician, and he stayed there. He founded the company in 1961 with André Fellay and the company was called Fellay-Baillod. I took over the management in 1985 and have always seen the company as a group of people who want to participate in achievable challenges. Today, I am very happy because I have been able to



“Nous proposons des produits très pointus / We can offer very specialized products”

“Le multimédia fait aussi partie de nos services avec une exposition dans notre magasin et un service externe.”

“Multimedia is also part of our range with an exhibition in our store and a external service.”

Aujourd'hui, je suis très heureux car j'ai pu rajeunir mes équipes, notamment avec des jeunes du pays. Mes deux fils, Jonas et Dimitri, ont intégré le staff Baillod. J'arrive à la fin de ma carrière professionnelle et je suis donc moins présent à l'opérationnel. Je me concentre plutôt sur la gestion financière et humaine pour pouvoir donner une qualité de vie et de travail la plus agréable possible à mes collaboratrices et collaborateurs et ainsi assurer la pérennité de l'entreprise et le service à notre fidèle clientèle.

**Vous avez beaucoup diversifié votre offre au cours des années...**

Effectivement, nous sommes actifs dans tous les secteurs liés à l'électricité. Les installations électriques dans le cadre de nouvelles constructions et de rénovations représentent la plus grande part de notre activité, mais nous avons aussi un service de dépannages, de réparations, ainsi que de l'installation domotique. Le multimédia fait aussi partie de nos services avec une exposition dans notre magasin et un service externe. Nous collaborons avec la maison Electrosol pour ce qui concerne les installations solaires. Dans notre magasin nous pouvons vous proposer des produits très pointus, notamment l'électroménager de Dolce & Gabbana, car nous avons cette clientèle qui recherche l'exclusif. Ces dernières années l'entreprise a fait le choix de monter en gamme tout en proposant de l'électroménager pour tous les budgets.

rejuvenate my teams, especially with young people from the country. My two sons, Jonas and Dimitri, have joined the Baillod staff and, as I am coming to the end of my professional career, I am therefore less involved in operations. I focus instead on the financial and human aspects of management, ensuring we provide the most pleasant possible quality of life and work for my employees, thereby ensuring the sustainability of the company and our service to our loyal customers.

**You have greatly diversified your offer over the years...**

This is true. We are active in all sectors related to electricity. Electrical installations in the context of new buildings and renovations represent the largest part of our activity, but we also have a breakdown service handling repairs and a domotics installation department. Multimedia is also part of our range with an exhibition in our store and an external service. We collaborate with Electrosol for solar installations. In our store we can offer you very specialized products, in particular household appliances from Dolce & Gabbana, catering to an established clientele looking for a more exclusive quality. In recent years, the company has chosen to move upmarket while still offering household appliances for all budgets.



Jean Baillod et une partie de son équipe / Jean Baillod and part of his team

## En 2021, nous avons créé Baillod E / In 2021, we created Baillod E

### La demande de bornes électriques est-elle à la hausse ?

En 2021, nous avons créé Baillod E afin de nous démarquer de la concurrence, ce qui nous a permis aussi de donner une image et un service d'actualité. Actuellement, nous installons des bornes chez des particuliers, mais aussi dans des parkings avec des modèles de bornes intelligentes.

### Quelle est la signature de votre entreprise ?

La qualité du travail, bien sûr, mais aussi le service, c'est un élément auquel j'attache beaucoup d'importance et ce depuis toujours. Nous avons, par exemple, un service de dépannage pour les urgences 7/7 jours qui existe depuis les débuts de l'entreprise. L'objectif est vraiment d'offrir un service complet au client. Nous ne sommes pas champions du monde - et du reste, je n'en connais pas des champions du monde, mais il y a bien des raisons si nous sommes là depuis 1961 !

### Is the demand for EV charging on the rise ?

In 2021, we created Baillod E, in order to stand out from the competition and to provide a state-of-the-art image and service. Currently, we are installing EV stations in private homes as well as in car parks including with smart models.

### What is your company's signature ?

Quality of work and, of course, our service. These are the essential elements which I have always considered to be of major importance. For example, we have a 7/7 emergency breakdown service that has existed since our company's foundation. The objective is really to offer a complete service to the customer. We may not be world champions - actually, I don't know any world champions - but there are many reasons to explain why we have prospered since 1961!

### Quel regard portez-vous sur Verbier et son évolution au cours des dernières décennies ?

La région a beaucoup changé. Dans les années 90, la situation économique était difficile, ensuite elle a évolué un peu en dents de scie. Mais Verbier a toujours su garder un certain standing, notamment pour l'immobilier. Verbier est devenue un refuge avec sa qualité de vie et on constate que de plus en plus d'étrangers viennent s'y installer à l'année grâce aussi à la présence d'écoles internationales dans la région et au développement du télétravail.

Je suis né à Verbier et je suis bien conscient que si nous avons une si belle station, c'est aussi parce que des gens d'ici se sont impliqués bien avant moi. Ils étaient de vrais visionnaires et MERCI à EUX !

### Que diriez-vous à quelqu'un qui envisage de s'installer à Verbier ?

Quand on a eu la chance comme moi de naître dans un endroit aussi merveilleux, on ne peut parler que du positif. La qualité de vie est juste magnifique avec le soleil et la sécurité. Je ne peux que prôner mon pays auprès des personnes qui souhaitent s'y établir !

### How do you view Verbier & its evolution over the last decades ?

The region has changed a lot. In the 90s, the economic situation was difficult, then it evolved both positively and negatively. But Verbier has always been able to maintain a certain standing, especially in real estate. Verbier has now become a refuge with its quality of life, and we see more and more foreigners settling here permanently thanks also to the presence of international schools in the region and the development of remote working.

I was born in Verbier and I am well aware that if we have such a beautiful resort, it is also because the locals here got involved long before me. They were true visionaries, and ALL OUR THANKS GO TO THEM !

### What would you say to someone who is considering moving to Verbier ?

If you were lucky like me to be born in such a wonderful place, you can only talk about positive aspects. The quality of life is simply magnificent with the sun and security. I can only strongly recommend my region to people who are thinking of settling here !

# “ Swiss Tax Services SA

“Chacun doit avoir  
conscience de ses propres  
enjeux fiscaux”

“Everyone must be aware  
of their own tax issues”

Louis Tornay, Expert fiscal diplômé, fondateur de Swiss Tax Services SA / Louis Tornay, Certified Tax Expert, founder of Swiss Tax Services SA

## Conseiller fiscal, Verbier / Tax advisor, Verbier

Face à la complexité grandissante du domaine, le recours à un expert fiscal diplômé s'avère souvent nécessaire.

Fondateur de Swiss Tax Services SA, Louis Tornay offre un accompagnement personnalisé et pointu.

### Quelle est votre définition du métier de fiscaliste ?

Une fois, j'ai demandé à l'un de mes enfants, qui avait 4 ans et demi à l'époque, s'il connaissait mon travail. Il m'a répondu: “ton travail c'est de faire les impôts pas trop grands”. Je lui ai alors posé la question s'il savait ce que qu'était un impôt. Il m'a répondu: “des sous”. C'est une manière très simplifiée, mais assez parlante, d'expliquer le rôle d'un fiscaliste. Autant que faire se peut, son rôle consiste à réduire la facture fiscale de ses clients. Mais l'environnement peut varier. Quand je

Faced with the growing complexity of the field, the use of a qualified tax expert is often necessary.

Founder of Swiss Tax Services SA, Louis Tornay offers personalized and specialized support.

### What is your definition of the tax expert ?

Once, I asked one of my children, who was 4 and a half at the time, if he knew my work. He replied: “your job is to make the taxes not too big”. I then asked him if he knew what a tax was. He replied: “money”. This is a very simplified, but quite telling, way of explaining the role of a tax specialist. As much as possible, his/her role is to reduce the clients' tax bill. But the environment may vary. When I worked with the tax authority, the point of view was different since it was



Un accompagnement personnalisé et pointu / A personalized and specialized support

travaillais auprès de l'autorité fiscale, le point de vue était alors différent puisqu'il s'agissait de vérifier la justesse des informations présentées, au regard des différentes lois fiscales.

### De quelles compétences devraient disposer un fiscaliste ?

Pour répondre à la diversité et la complexité des enjeux fiscaux, il faut d'abord acquérir de solides connaissances techniques, que le diplôme fédéral d'expert fiscal valide. Mais ce n'est pas suffisant tant le praticien est régulièrement confronté à des changements de lois ou de jurisprudence. Cela nécessite un travail régulier de formation continue pour être à jour. Plus largement, un fiscaliste doit avoir de solides notions de droit, d'économie et de finance, pour comprendre les enjeux spécifiques de ses clients. A Verbier, la composante internationale est aussi décisive.

### A quel moment un expert fiscal intervient-il dans les questions immobilières ?

L'expert peut intervenir à chaque stade, c'est-à-dire à l'achat, durant la période de propriété et lors de la vente.

Au moment de l'achat et en plus des droits de mutation, la question de l'assujettissement à l'impôt se posera pour des personnes non-résidentes. En cas de vente, l'impôt sur les gains immobiliers sera perçu, pour autant que le client ne soit pas un (quasi) professionnel de l'immobilier. Sur ce point, le fisc devient de plus en plus sévère !

Pour un propriétaire, le rajout de la valeur locative peut induire une hausse d'impôt. Aux revenus effectifs,

a question of verifying the accuracy of the information presented, with regard to the various tax laws.

### What skills should a tax professional have ?

To respond to the diversity and complexity of tax issues, you must first acquire solid technical knowledge, which the federal diploma of tax expert validates. But this is not enough as the practitioner is regularly confronted with changes in laws or case law. This requires regular ongoing training to keep up to date. More broadly, a tax specialist must have solid notions of law, economics and finance, to understand the specific issues of his clients. In Verbier, the international component is also an important factor.

### When does a tax expert intervene in real estate matters ?

The expert may be required to intervene at each stage, namely at the purchase, during the period of ownership and during the sale.

At the time of purchase and in addition to transfer duties, the question of tax liability will arise for non-residents. During the purchase process, capital gains tax will be levied, unless the client is a (quasi-) real estate professional. On this point, the tax authorities are becoming more and more severe !

For an owner, the addition of the rental value can give rise to a tax increase. This fictitious income is added to the effective income, corresponding to the sum that the owner could obtain if he rented his property. However, this theoretical yield opens up very interesting



Le cadre de Verbier est exceptionnel / Verbier's setting is exceptional

s'ajoute ce revenu fictif correspondant à la somme que pourrait obtenir le propriétaire, s'il louait son bien. Ce rendement théorique ouvre toutefois des voies très intéressantes d'optimisation fiscale, notamment via les déductions de frais d'entretien, de démolition et d'économie d'énergies. C'est un point essentiel sur lequel porter son attention.

#### Y a-t-il parfois des enjeux au niveau du domicile fiscal ?

Oui, je dois d'abord dire que la question se pose de plus en plus souvent. En droit interne suisse, au niveau intercantonal, nos voisins n'hésitent pas à remettre en cause certaines résidences fiscales. Au niveau international, les Etats sont de plus en plus vigilants aussi.

Prenons l'exemple d'un étranger qui s'installe à Verbier: il devra légalement payer l'impôt sur l'ensemble de sa fortune et de ses revenus mondiaux, ce qui pose beaucoup de questions. Qu'en est-il si le client a gardé un bien immobilier dans son pays d'origine, s'il a encore une activité rémunérée, s'il perçoit des dividendes, s'il touche des pensions, etc... La taxation de ces revenus est réglée par des conventions signées entre la Suisse et l'Etat concerné.

Mais, avant tout, il s'agit de définir le domicile fiscal de la personne en question. Les lois fiscales définissent des règles, mais la décision repose sur un ensemble de circonstances. A noter que le client est de plus en plus surveillé par les administrations étrangères, si son domicile fiscal est sujet à discussion.

#### Constatez-vous une hausse des résidents à l'année à Verbier ?

Oui, je pense que le Covid a accéléré cette tendance, en raison de la qualité de vie et de tout ce que Verbier peut offrir. De plus, les incertitudes politiques, éco-

niques et financières dans plusieurs pays d'Europe incitent les gens à réfléchir à un éventuel changement de domicile. Finalement, l'imposition sur la dépense (forfait fiscal) – même si elle s'est durcie ces dernières années – peut favoriser cet intérêt, l'attrait étant réel pour les personnes concernées.

#### Are there sometimes issues at the level of tax domicile ?

Yes, I must first say that this question arises more and more frequently. In Swiss domestic law, at the inter-cantonal level, our neighbours do not hesitate to question certain tax residences. At the international level, countries are also increasingly vigilant.

Let's take the example of a foreigner who settles in Verbier: he will legally have to pay tax on all of his fortune and his worldwide income, which raises many questions. What if the customer still owns real estate in his country of origin, if he still has a remunerated activity, if he receives dividends, if he receives pensions, etc. The taxation of these incomes is governed by agreements signed between Switzerland and the country concerned.

But, above all, it is a question of defining the tax domicile of the person in question, which is based on a set of circumstances. The tax laws set out rules, but the decision is based on a set of circumstances. Note that the client is above all increasingly monitored by foreign administrations, if his tax domicile is subject to question.

#### Have you noticed an increase in permanent residents in Verbier ?

Yes, I think Covid has accelerated this trend, due to the quality of life and all that Verbier has to offer. In addition, political, economic and financial uncertainties in several countries in Europe are causing people

*“L'interprétation, l'évaluation et l'angle d'analyse peuvent donner lieu à des décisions très différentes, qu'il n'est pas possible d'imaginer de l'extérieur.”*

*“The interpretation, the evaluation and the angle of analysis can lead to very different decisions, which are not possible to imagine from the outside.”*

nomiques et financières dans plusieurs pays d'Europe incitent les gens à réfléchir à un éventuel changement de domicile.

Finalement, l'imposition sur la dépense (forfait fiscal) – même si elle s'est durcie ces dernières années – peut favoriser cet intérêt, l'attrait étant réel pour les personnes concernées.

#### En tant que particulier ou entreprise, pourquoi recourir à un fiscaliste ?

Je répondrai par une question: pourquoi se priver d'une économie financière, si elle est possible ?

Chaque personne, chaque structure juridique doit considérer son enjeu fiscal. Le droit fiscal n'est pas une science exacte. L'interprétation, l'évaluation et l'angle d'analyse peuvent donner lieu à des décisions très différentes, qu'il n'est pas possible d'imaginer de l'extérieur.

Un particulier aura néanmoins une marge d'action généralement plus faible, mais pas moins intéressante. Au contraire, un indépendant ou une société aura plus de possibilités, parce que l'impôt sera notamment fonction de ses états financiers.

In fine, le recours à un spécialiste pourra soit confirmer la justesse de la situation, soit alors indiquer les enjeux et les risques à prendre en compte.

#### Qu'aimez-vous particulièrement à Verbier ?

La diversité des personnes qui amènent leur expérience de vie, leur vécu et leur point de vue. Le partage est toujours très intéressant. Sinon, je dirais la richesse de l'offre, notamment au niveau sportif et culturel. Le cadre et la diversité des saisons – toutes aussi belles – est exceptionnel. D'ailleurs, beaucoup de clients me disent la chance incroyable que nous avons de vivre dans un tel environnement.

J'avoue que les hivers enneigés ont ma préférence ! Le domaine skiable est grandiose. On peut aussi y faire de la randonnée dans d'immenses espaces. Et pourquoi ne pas y ajouter un plaisir gastronomique et hôtelier ? Une analyse fiscale des enjeux – souvent cachés – pourrait permettre de réduire l'impôt et de pouvoir ainsi encore plus profiter des opportunités qu'offre notre belle région.

to think about a possible change of residence.

Finally, taxation on expenditure (flat rate tax) – even if it has been tightened in recent years – can promote this interest, the attraction being real for the people concerned.

#### As an individual or a company, why use a tax specialist ?

I will answer with a question: why deprive yourself of financial savings, if they are possible ? Each person, each legal entity must consider their tax challenge. Tax law is not an exact science. The interpretation, the evaluation and the angle of analysis can lead to very different decisions, which are not possible to imagine from the outside.

An individual will nevertheless have a margin of action generally lower, but no less interesting. On the contrary, a self-employed person or a company will have more possibilities, because the tax will notably depend on their financial statements.

Ultimately, the use of a specialist can either confirm the correctness of the situation or indicate the issues and risks to be taken into account.

#### What do you particularly like in Verbier ?

The diversity of people who bring their professional experience, their personal experience and their point of view. Sharing is always very interesting. Otherwise, I would say the range of facilities, especially at the sporting and cultural level. The setting and the variety of the seasons – which are all equally beautiful – are exceptional. In fact, many clients tell me how incredibly lucky we are to live in such an environment.

I admit that snowy winters are my favourite ! The ski area is superb. You can also go hiking in huge areas. And why not add in a level of gastronomic and hotel pleasure ?

A tax analysis of the issues – often hidden – could make it possible to reduce taxes and thus enable taking increased advantage of the opportunities offered by our beautiful region.



# “ EMT Essentiel Massage Thérapie”

“Il faut aborder l’Être Humain dans son ensemble”

“We must approach the Human Being as a whole”

Claude Girault

## Massage thérapeutique, Verbier / Massage therapy, Verbier

C’est sur ce précepte que repose la démarche holistique de Claude Girault, thérapeute en médecine naturelle et fondateur du cabinet E.M.T (Essentiel Massage Thérapie), à Verbier.

**Vous êtes installé à Verbier depuis huit ans. Quel est votre parcours ?**

J’exerçais à Saint-Tropez jusqu’à ce que je rencontre mon épouse, qui habitait déjà à Verbier depuis plus de vingt ans. J’ai donc décidé de m’installer en Suisse avec elle. Mes diplômes en médecine traditionnelle japonaise (micropuncture, ostéopathie et chiropractie japonaises) n’étaient pas reconnus en Suisse. A l’aube de mes 50 ans, j’ai décidé de repartir de zéro et de refaire des formations reconnues par le système santé Suisse. A présent, je pratique la réflexologie plantaire, le drainage lymphatique Vodder, les massages théra-

peutiques, le reboutage et les thérapies japonaises. J’ai ouvert en 2013 mon cabinet à Verbier où j’ai été considéré comme une sorte d’ovni. On me surnommait le sorcier. On disait: “On ne comprend pas ce qu’il fait, mais ça marche, on se sent mieux.” Parallèlement, je donne des cours à Sion. La transmission de mes acquis est pour moi un élément important. Je reçois aussi à Genève deux à trois fois par mois au centre “mhp I centrum”.

**It is on this precept that the holistic approach of Claude Girault, natural medicine therapist and founder of the E.M.T practice (Essentiel Massage Thérapie), in Verbier, is based.**

**You have been living in Verbier for eight years. What is your background ?**  
I practised in Saint-Tropez until I met my wife, who had already been living in Verbier for over twenty years. So I decided to move to Switzerland with her. My diplomas in traditional Japanese medicine (micropuncture, Japanese osteopathy and chiropractic) were not recognized in Switzerland. As my 50th birthday drew near, I decided to start from scratch and redo training courses recognized by the Swiss health system. At present, I practise plantar reflexology, Vodder lymphatic drainage, therapeutic massages, resetting



Massage traditionnel Japonais Ampuku (massage du ventre) / Traditional Japanese massage Ampuku (belly massage)

“La 5e saison est une intersaison comme une période de transformation.”

“The 5th season is an off-season like a period of transformation.”

peutiques, le reboutage et les thérapies japonaises. J’ai ouvert en 2013 mon cabinet à Verbier où j’ai été considéré comme une sorte d’ovni. On me surnommait le sorcier. On disait: “On ne comprend pas ce qu’il fait, mais ça marche, on se sent mieux.” Parallèlement, je donne des cours à Sion. La transmission de mes acquis est pour moi un élément important. Je reçois aussi à Genève deux à trois fois par mois au centre “mhp I centrum”.

**Vous parlez de la 5e saison. Quel est ce concept ?**

La 5e saison est une intersaison comme une période de transformation, de changement d’état avec une préparation à “de ce qui vient”. Il s’agit donc de se synchroniser à “ce qui vient” pour éviter l’apparition de troubles. C’est une notion issue du Taoïsme. Entre chaque saison, il y a un laps de 18 jours pendant lequel on fait son changement et qui constitue cette 5e saison. Celle-ci se produit 4 fois dans l’année. Durant la 5e saison, il faut modifier son alimentation. Par exemple, il serait préférable, de ne pas manger de tomates toute l’année (mais uniquement lors de leur saison de récolte). C’est une période où tout change

of bones and joints, and Japanese therapies. In 2013, I opened my practice in Verbier where I was considered a kind of UFO. They called me the wizard. They said, “We don’t understand what he’s doing, but it’s working, we feel better.” At the same time, I give lessons in Sion. The passing on of my knowledge is for me an important element. I also receive people in Geneva two or three times a month at the “mhp I centrum” centre.

**You talk about the 5th season. What is this concept ?**

The 5th season is an off-season like a period of transformation, of change of state while preparing for “what is to follow”. It is therefore a question of synchronizing oneself with “what is coming” to avoid trouble arising. It is a concept from Taoism. Between each season, there is a lapse of 18 days during which you make your changes and which constitutes this added season. This happens 4 times a year. During the 5th season, you have to change your diet. For example, it would be better not to eat tomatoes all year round (but only during their harvest season). It is a time when everything changes while we obstinately try to resist changing anything in our diet, because our daily routine suits us well.



Micropuncture Toyohari / Toyohari Micropuncture

alors que nous nous obstinons à ne rien modifier dans notre alimentation, car nos habitudes de vie au quotidien, nous conviennent bien.

#### La 5<sup>e</sup> saison est-elle utilisée pour la prévention ?

Quand je reçois un patient, j'ai plusieurs cartes à ma disposition. Je fais en sorte qu'elle recouvre sa mobilité en utilisant mes différentes techniques thérapeutiques. A partir de là, je vais faire un point sur son hygiène de vie. Par exemple, en Valais, les produits du terroir sont un peu trop présent au quotidien. Petite info, il faut savoir que le corps a besoin de plusieurs semaines pour éliminer complètement le fromage. Le système digestif doit travailler deux fois plus pour la digérer. La dépense d'énergie est importante, ce qui entraîne notamment une plus grande fatigue et des troubles articulaires.

#### Vous accompagnez aussi les personnes pour leur préparation à la saison de ski. De quelle manière ?

Il peut s'agir de la proprio-perception, c'est-à-dire de recouvrer l'équilibre du corps tant physique que psychique dans une démarche holistique. On ne peut pas séparer les choses. Mon travail sera d'aller trouver l'origine du problème qui souvent se situe dans votre environnement quotidien familiale ou professionnel mais aussi mécanique bien sûr.

Un autre exemple: si mon genou ne va pas bien. Si on décortique symboliquement le genou, il y a dans le mot le "je", c'est-à-dire le moi et le "nous", c'est-à-dire les autres, donc j'ai du mal à me plier aux autres. Si quelqu'un vient pour un problème de pied ou de bassin, on est face à une articulation qui n'est plus dans le mouvement. S'il n'y a pas de cause pathologique ou d'accident, la douleur vient peut-être du fait que l'on a de la peine à avancer en raison de quelque chose qui s'est passé avant. Il faut donc regarder de ce côté-là.

Pour en revenir à la préparation pour le ski, l'essentiel est de vérifier que la personne a une bonne coordination des mouvements et un bon état physique, par le biais de quelques exercices simples.

#### Is the 5<sup>th</sup> season used for prevention ?

When I see a patient, I have several approaches at my disposal. I make sure that he/she recovers his/her mobility by using my different therapeutic techniques. From there, I will take stock of his/her daily habits. For example, in Valais, local products are a little too much in evidence on a daily basis. As a matter of fact, you should know that the body needs several weeks to completely eliminate cheese. The digestive system has to work twice as hard to digest it. A lot of energy is required, which notably leads to greater fatigue and joint problems.

#### You also support people in their preparation for the ski season. How ?

It can be a question of proprioception (or kinesthesia), that is to say of recovering the balance of the body, both physical and psychic, through a holistic approach. You can't separate things. My job will be to find the origin of the problem which often lies in your daily family or professional environment, but of course, could also be .mechanical.

Another example: say my knee hurts. If we dissect the "knee" ("genou" in French) into its phonetic syllables, it is made up of "je" ("I" or "me" in English) and "nous" ("we" or "us" in English). In other words: "me" and "others around me", which would support the conclusion that "I find it difficult to bow to others".

If someone comes with a foot or pelvis problem, we are treating a joint that is no longer in motion. If there is no pathological cause or accident, the pain may be due to the fact that we have difficulty moving forward because of something that happened before. So we have to look there. Returning to the preparation for skiing, the main thing is to ensure that the person has good coordination of movement and good physical condition, by applying a few appropriate exercises.

*“Je conseille à mes patients de faire une heure de massage une fois par mois.”*

*“I advise my patients to do an hour's massage once a month.”*

#### Comment renforcez-vous le système immunitaire de vos patients ?

C'est très personnel, mais je dirais qu'un facteur important est d'être soi. Le système immunitaire va être influencé par l'alimentation, le lieu où l'on habite, l'hérédité, l'environnement...

Selon moi les points clés sont:

Réduire le stress, avoir un sommeil récupérateur, faire de l'exercice, penser à soi, rire, échanger avec des amis, se faire masser.

#### Un conseil ?

Boire quatre verres d'eau chaude le matin à jeun. L'eau chaude permet de drainer les toxines de la nuit, de nettoyer le corps.

#### Vous faites des massages thérapeutiques. Ont-ils un effet préventif. ?

Je conseille à mes patients de faire une heure de massage une fois par mois. C'est l'occasion de prendre du temps pour soi et de voir s'il y a des blocages et s'en occuper pour que les problèmes ne soient pas toujours présents.

#### Les activités sportives sont nombreuses à Verbier, ce qui implique aussi des risques de blessure. Comment les éviter ?

En se préparant sur le plan physique et sur le plan de l'alimentation. Ces principes sont valables toute l'année et pas seulement à l'arrivée de l'hiver avec le ski. On essaie de sensibiliser les gens, mais c'est difficile. Il faut avoir un minimum de préparation avant de monter sur des skis ou sur un vélo. Solliciter des muscles qui n'ont pas travaillé pendant une année, je vous laisse imaginer...

Je donne quelques conseils et exercices aux personnes à faire chez elles ou les redirige vers d'autres professionnels sur Bagnes.

#### Verbier mon amour! Qu'aimez-vous surtout dans la station ?

J'aime tout ! Je suis franco-suisse, marié à la commune de Val de Bagnes !

La qualité de vie, le soleil, la convivialité des Bagnards qui m'ont accueilli chaleureusement, le hameau et les balades.

#### How do you strengthen your patients' immune system ?

It's very personal, but I would say an important factor is to be yourself. The immune system will be influenced by food, the place where we live, heredity, the environment...

In my opinion the key points are:

Reduce stress, get restorative sleep, exercise, think about yourself, laugh, chat with friends, get a massage.

#### Do you have any advice ?

Drink four glasses of hot water in the morning on an empty stomach. Hot water helps to drain the toxins of the night, to cleanse the body.

#### You do massage therapy. Does this have a preventive effect ?

I advise my patients to do an hour's massage once a month. This is an opportunity to take time for yourself to see if there are blockages and take care of them so that the problems are not present continuously.

#### There are many sports activities in Verbier, which involve the risk of injury. How can one avoid this ?

By preparing physically and in terms of food. These principles are valid all year round and not just when winter arrives with skiing. We try to raise awareness of them, but it is difficult. It is necessary to have a minimum of preparation before getting on skis or on a bike. Using muscles that have not been used for a year, as you may imagine...I provide some advice and exercises for people to do at home or redirect them to other professionals in Bagnes.

#### Verbier my love! What do you like most about the resort ?

I like everything! I am Franco-Swiss, married in the Val de Bagnes !

The quality of life, the sun, the friendliness of the locals who welcomed me warmly, the hamlet and the walks.



De gauche à droite / From left to right Chloé Michellod, Valérie Vaucher, Franck Doublet, Patrick Fellay, Michael Fellay, Véronique Fellay, Indhira Acosta & David Meilland  
Mathilde Samoy ( absente / not present )



Notre agence / Our office

## VFP et ses valeurs / VFP and its values

### L'agence

Située au cœur de la station de Verbier depuis plus de 30 ans, l'agence VFP Immobilier SA est désormais reconnue pour sa parfaite connaissance du marché immobilier dans la région.

Véronique, Patrick et Michael Fellay, entourés par une équipe souriante, dynamique et professionnelle, sont à la disposition de leurs clients pour un service personnalisé.

Ils proposent un large panel d'appartements et de chalets de toute catégorie. Leur amabilité, leurs connaissances ainsi que leur expérience permettent à ces trois partenaires de guider au mieux leur clientèle dans l'achat, la location et la gestion de leur propriété à Verbier. L'agence a également une belle sélection d'objets disponibles pour la clientèle étrangère.

Été comme hiver, VFP loue chalets et appartements à la semaine, à la saison ou à l'année. Les standings de ces objets varient de 2 étoiles à 4 étoiles "plus".

Nous sommes votre lien de connexion à Verbier. Nos agents seront heureux de vous aider, que ce soit en vous mettant en contact avec des conseillers fiscaux ou en vous partageant des recommandations sur nos endroits préférés dans la station.

### VOS DÉSIRS SONT NOS RÉALITÉS !

### NOS VALEURS

#### LOCAL

FONDÉ PAR VÉRONIQUE ET PATRICK FELLAY, ORIGINAIRES DU VAL DE BAGNES, C'EST LA TOUCHE FINALE QUI FAIT LA DIFFÉRENCE DANS UNE RÉGION MAGNIFIQUE, REMPLIE DE MOMENTS ET D'ENDROITS D'EXCEPTION.

#### HUMAIN

CAR LE CÔTÉ HUMAIN EST UNE VALEUR APPRÉCIÉE ET NATURELLE. TOUTES NOS RELATIONS D'AFFAIRES SONT BASÉES SUR UN FORT CÔTÉ PERSONNEL ET CONVIVIAL.

#### FAMILIAL

POUR L'AGENCE, LA FAMILLE EST CENTRALE ET NOUS CONSIDÉRONS NOS CLIENTS ET PARTENAIRES COMME FAISANT PARTIE DE LA COMMUNAUTÉ VFP.

#### MODERNE

DANS UN MODE EN CONSTANTE ÉVOLUTION, À LA RECHERCHE DES SOLUTIONS ADAPTÉES À NOS CLIENTS ET NOTRE ÉPOQUE.

#### LIFESTYLE

L'ART DE VIVRE À LA VALAISANNE. ENTRE DES VINS LOCAUX D'EXCEPTION, DES ACTIVITÉS HORS-DU-COMMUN ET DES PERSONNALITÉS HAUTES EN COULEUR, VIVRE DANS LES ALPES N'A JAMAIS ÉTÉ AUTANT AGRÉABLE.

### The agency

Located in the heart of the resort of Verbier for over 30 years, the VFP Immobilier SA agency is now recognized for its all-round knowledge of the real estate market in the region.

Michael, Véronique and Patrick Fellay, heading up a friendly, dynamic and professional team, are ready to help provide their clients with their fully personalized service.

They offer a wide range of apartments and chalets of all categories. Their friendliness, knowledges as well as their experience ensure that they provide their clients with optimal support in the purchase, the rental and the management of their property in Verbier. The agency also has a nice selection of real estate opportunities available for foreigners.

During summer and winter, VFP rents chalets and apartments by the week, by the season or by the year. The standing of these properties varies from 2 to 4 stars "plus".

We are your connection link to Verbier. Our agents will be happy to help you, whether it's putting you in touch with tax advisers or giving you advice and recommendations about their favourite places in the resort.

### YOUR WISHES ARE OUR REALITIES !

### OUR VALUES

#### LOCAL

FOUNDED BY TWO LOCALS, ORIGINALLY FROM VAL DE BAGNES - THIS IS THE FINAL TOUCH THAT MAKES THE DIFFERENCE IN OUR FAVOUR IN A MAGNIFICENT REGION, FILLED WITH EXCEPTIONAL MOMENTS AND PLACES.

#### HUMAN

BECAUSE THE HUMAN SIDE IS AN APPRECIATED AND NATURAL VALUE. ALL OUR BUSINESS RELATIONSHIPS ARE BASED ON A STRONG HUMAN AND FRIENDLY BASIS.

#### FAMILY

THE NOTION OF FAMILY LIES AT THE HEART OF OUR BUSINESS PHILOSOPHY AND WE CONSIDER OUR CLIENTS AND PARTNERS AS PART OF THE VFP FAMILY.

#### MODERN

IN A CONSTANTLY EVOLVING WORLD, IN SEARCH OF SOLUTIONS ADAPTED TO OUR CUSTOMERS' NEEDS AND THOSE OF OUR TIMES.

#### LIFESTYLE

THE ART OF LIVING THE VALAIS WAY. AMONG EXCEPTIONAL LOCAL WINES, UNEXPECTED ACTIVITIES AND COLOURFUL PERSONALITIES, LIVING IN THE ALPS HAS NEVER BEEN SO PLEASANT.

## Gérance – Location / Management – Renting

### Gérance chalets et appartements

L'agence VFP Immobilier SA est bien plus qu'une simple agence immobilière. Elle propose une gamme de services personnalisés à ses propriétaires ainsi qu'à ses locataires: gestion locative, services de clé, administration, comptabilité, maintenance, entretien et autres demandes.

Elle offre à ses clients la possibilité d'organiser le nettoyage de leur objet, le blanchissage de leur linge, la livraison de bois, le déblaiement de la neige, l'entretien extérieur, l'achat de courses diverses, la réservation de taxis, restaurants ou autres services.

Elle se fait un plaisir d'apporter son aide en cas de problèmes quels qu'ils soient et conseille ses clients sur les entreprises à contacter si des réparations doivent être entreprises ou lors de travaux éventuels.

En plus d'être à l'entière disposition de ses clients, VFP Immobilier SA leur propose de gérer leur chalet et appartement. Ce processus permet aux propriétaires de ne pas avoir à se soucier de leur propriété lorsqu'ils sont absents. Ce service comprend la réception du courrier, le règlement des factures relatives à leur bien, la souscription à des assurances, à des abonnements (internet, téléphonie, télévision, alarme) ou à des contrats de maintenance (entretiens divers) et/ou les dépannages lors de problèmes dans les propriétés.

### Mise en location de votre bien

POUR LES PROPRIÉTAIRES DÉSIREUX DE POUVOIR COMPTER SUR DES REVENUS LOCATIFS, NOUS OFFRONS DES SERVICES ET PRESTATIONS POUR LA MISE EN LOCATION DE LEUR APPARTEMENT, CHALET OU IMMEUBLE.

FIXER UN LOYER JUSTE.

COMMERCIALISATION ET VALORISATION DE LEUR PROPRIÉTÉ – ÉTAT DES LIEUX, PHOTOS, PLANS, ANNONCES.

ACCUEIL DES LOCATAIRES AVEC TOUTE L'ATTENTION QU'ILS MÉRITENT.

ORGANISATION DES NETTOYAGES.

ENCAISSEMENT DES LOYERS.

ASSISTANCE AUX PROPRIÉTAIRES AINSI QU'AUX LOCATAIRES.

NOTRE STRATÉGIE EST ADAPTÉE EN FONCTION DE LA NATURE DU BIEN – LOCATION VACANCES OU LONGUE DURÉE.

### Management of chalets and apartments

VFP Immobilier SA is much more than just a real estate agency. It offers a range of personalized services to its owners and tenants: rental management, key services, administration, accounting, maintenance, upkeep, cleaning, etc.

It offers its clients the possibility of organizing the cleaning of their property, laundering of their linen, delivery of wood, clearing of snow, exterior maintenance, running of various errands, the reservation of taxis, restaurants and other services.

We are happy to help with any problems whatsoever and advise our clients on the companies to contact if repairs need to be undertaken or during possible work.

In addition to being entirely at the disposal of its clients, VFP Immobilier SA offers to manage their chalet and apartment. This process allows owners to not have to worry about their property while they are away. This service includes the receipt of mail, payment of invoices relating to the chalet, insurance arrangements (Mobilière), domestic subscriptions (internet, telephone, television, alarm) or maintenance contracts (various meetings) and/or troubleshooting relating to problems that may arise with the properties.

### Renting your property

FOR OWNERS WISHING TO GENERATE RENTAL INCOME, WE OFFER SERVICES AND BENEFITS ASSOCIATED WITH THE RENTAL OF THEIR APARTMENT, CHALET OR BUILDING:

SETTING A FAIR RENT.

MARKETING AND VALUATION OF APARTMENTS AND CHALET – INVENTORY, PHOTOS, PLANS, ADVERTISING.

WELCOMING TENANTS WITH ALL THE ATTENTION THEY DESERVE.

ORGANIZATION THE CLEANING OF THE PREMISES AND THE LAUNDRY.

COLLECTION OF RENTS.

ASSISTANCE TO LANDLORDS AND TENANTS.

OUR STRATEGY ADAPTS TO SUIT THE TYPE OF PROPERTY – VACATION RENTAL OR LONG-TERM.

## Vente / Sales

### Nos services

L'achat d'une résidence secondaire ou principale est un beau projet de vie et VFP est là pour vous accompagner.

Que vous désiriez acquérir un chalet de luxe, une maison familiale, un appartement ou un terrain à bâtir, nos experts sont à votre disposition de l'entretien initial jusqu'à la prise de possession. Nous vous conseillerons afin que vous ayez tous les éléments en main pour prendre la meilleure décision et que vous trouviez votre bonheur.

Notre équipe propose une approche très personnalisée pour vos projets de vie dans notre région. Nous vous ouvrons les portes des biens uniques à Verbier et hors-Verbier.

### Estimation précise

Vous bénéficiez de conseils avisés de notre équipe de spécialistes et d'un service gratuit qui vous fera gagner du temps et de l'argent. Notre objectif, que vous vendiez rapidement et au meilleur prix.

### Photos professionnelles

Un photographe professionnel viendra prendre des photos pour mettre en valeur votre bien.

### Visites virtuelles

Afin d'offrir une expérience en ligne immersive, nous proposons à nos clients de produire une visite virtuelle et un clip pour promouvoir votre propriété sur toutes les plateformes.

### Marketing digital

Notre équipe maîtrise les nombreux outils numériques et physiques pour promouvoir votre propriété: Page web spécifique à votre bien, création et promotion sur les réseaux sociaux, au travers de newsletters et en référencement organique et payant.

### Gestion de dossier

Nous gérons le dossier de la prise de mandat au service après-vente autant auprès du vendeur que de l'acquéreur afin de garantir la satisfaction de toutes les parties concernées.

### Accompagnement administratif

Nos services de vente et d'administration vous accompagnent et prennent en charge votre projet immobilier de manière intégrale. Profitez de Verbier, nous nous occupons de tout!

### Our services

Buying a second home is one of life's great projects, and VFP is here to support you.

Whether you wish to acquire a luxury chalet, a family home, an apartment or a building plot, our experts are at your disposal from the initial maintenance to taking possession. We will advise you so that you have all the elements to make the best decision and find what you are looking for.

Our team offers a highly personalized approach for your life projects in our region. We open the doors to unique properties in Verbier and outside.

### Accurate valuation

You benefit from expert advice from our team of specialists and a free service that will save you time and money. Our goal is for you to sell quickly and at the best price.

### Professional photos

A professional photographer will come and take pictures to highlight your property.

### Virtual tours

In order to provide an in-depth online experience, we offer our clients a virtual tour and a clip to promote their property on all platforms.

### Digital Marketing

Our team masters the many digital and physical tools to promote your property: a web page specific to your property, creation and promotion of digital assets on social networks, through newsletters and organic paid referencing.

### File management

We manage your file from the initial briefing through to after-sales service with both the seller and the buyer in order to guarantee the satisfaction of all parties concerned.

### Administrative support

Our sales and administration departments support you and take full charge of your real estate project. Enjoy Verbier while we take care of everything!

# “ À vendre For sale



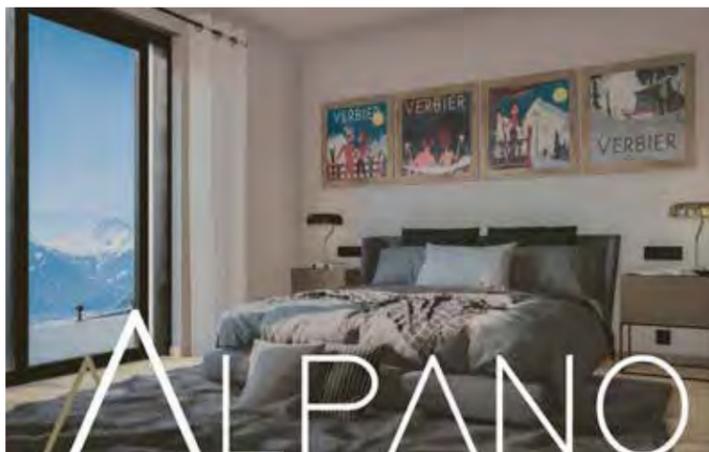
## Magnifique duplex Magnificent Duplex

- Verbier
- 6 pièces / 6 rooms
- 314 m2
- 5



## Chalet Anilou Anilou Chalet

- Verbier village
- 7 pièces / 7 rooms
- 365 m2
- 5



## Résidence Alpano Alpano Residence

- Verbier village
- Du studio au 6.5 pièces  
From studios to 6-rooms
- Résidence principale  
Primary residence

A venir – Hiver 2022-2023  
Coming soon – Winter 2022-2023



**Resolve**

## Taux hypothécaires: retour sur une année mouvementée et perspectives. / Mortgage rates: review of a turbulent year and outlook.

**Les taux se sont avérés très volatiles en 2022, créant une forte instabilité. Pourquoi et à quoi s'attendre pour 2023 ?**

L'évolution des taux à court terme dépend principalement de l'évolution du taux directeur des banques centrales. Nous avons débuté 2022 avec un taux directeur de la BNS à -0.75% et un taux hypothécaire médian de 0.70%. L'indice des Prix à la Consommation ayant dépassé le seuil de 3.5% cet été, la BNS a appliqué une hausse de son taux directeur de +1.25%. Cela a permis de voir l'indice redescendre à 3%. Le taux directeur est donc passé de -0.75% à 0.50% et le taux client hypothécaire médian à été enregistré à 1.20% en novembre.

Pour les taux fixes, c'est l'offre et la demande ainsi que la confiance interbancaire qui servent de baromètre. Début 2022, la Confédération empruntait ses fonds à 10 ans à 0%, alors que les établissements financiers se facturaient en moyenne à 0.20%. Ce faible écart démontrait une excellente confiance sur le marché interbancaire. Le taux des obligations de la Confédération à 10 ans a ensuite augmenté pour atteindre des pics à 1.50%. En parallèle, la confiance interbancaire s'est dégradée. L'écart entre le taux d'emprunt de la Confédération et ceux auxquels les banques se prêtent des fonds (IRS) est passé à presque 1%. Ce stress sur le marché interbancaire, cumulé à un désintéressement du franc suisse, a entraîné les taux clients à la hausse pour atteindre en octobre un taux médian à 10 ans à 2.80%..

Pour 2023, tout le monde s'accorde à dire que nous aurons bientôt atteint le pic de la hausse des taux directeurs et que les taux à court terme médians ne devraient pas augmenter de plus de 1%. Du côté des taux longs, avec la conjoncture économique et politique, il est difficile de se prononcer sur l'évolution du taux d'emprunt du CHF ainsi que sur la confiance interbancaire. Il se pourrait que le taux médian à 10 ans atteigne 3% au plus haut, avec une forte volatilité.

**Yannis Eggert**  
Senior Credit Advisor  
et co-fondateur de resolve.ch

**In 2022, rates proved to be very volatile creating strong instability. Why and what to expect for 2023 ?**

The evolution of short-term rates depends mainly on the evolution of the central banks' base rate. We started 2022 with an SNB base rate of -0.75% and an average mortgage rate of 0.70%. As the Consumer Price Index exceeded the 3.5% threshold this summer, the SNB applied a +1.25% increase in its base rate. This allowed the index to fall back to 3%. The base rate therefore went from -0.75% to 0.50% and the average customer mortgage rate was recorded at 1.20% in November.

With fixed rates, it is supply and demand together with interbank confidence that act as a barometer. At the beginning of 2022, the Confederation was borrowing its 10-year funds at 0%, while financial institutions were charging themselves on average at 0.20%. This low spread demonstrated excellent confidence in the interbank market. The 10-year Confederation bond rate then rose to peaks around 1.50%. At the same time, interbank confidence deteriorated and the difference between the Confederation rate and the US Tax Administration (IRS) rate increased to almost 1%. This stress on the interbank market, combined with a loss of interest in the Swiss franc, drove customer rates up to an average 10-year rate of 2.80% by October.

For 2023, everyone agrees that we will soon have reached the peak of the rise in base rates and that the average short-term rates should not increase further by more than 1%. As far as long-term rates are concerned, with the current economic and political situation, it is difficult to comment on the evolution of the CHF borrowing rate or on bank confidence generally. The average 10-year rate could reach 3% at his highest, with high volatility.

**Yannis Eggert**  
Senior Credit Advisor  
and Co-founder of resolve.ch

# N°8 VERBIER BED & BAR

Retrouvez-nous au cœur de l'énergie de Verbier

## — BED —

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

## — BAR —

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

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

[www.numero8verbier.ch](http://www.numero8verbier.ch)



# R & D Sanitaire SA



# Entretien Rénovation Chauffage Dépannage Installation sanitaire



# Resolve

*Faites de votre prêt hypothécaire  
une opportunité financière*

Meilleur taux, fiscalité, prévoyance :  
optez pour un accompagnement global.



resolve.ch