

Stratégie paysannerie

Vision de la stratégie paysannerie

Tout d'abord, il faut préciser qu'Alliance-CH Coopérative sert de plateforme et propose des services très variés en terme de conseils et de soutien.

Alliance-CH agit en tant que développeur de stratégies d'investissements (Think-tank) et non pas comme gérant de fortune, ni prêteur de moyens financiers. Le document de base d'Alliance énumère l'importance des diverses valeurs bibliques en relation avec les investissements financiers. Par ordre d'importance:

Libération de l'homme (= la plus haute valeur aux yeux de Dieu), - Concepts d'investissements dans **l'agriculture** (= la valeur matérielle suprême), - Concepts d'investissements dans **l'immobilier** (maisons, appartements) (= un BIEN), - Concepts d'investissements dans des **PME basées sur des valeurs bibliques** (= un BIEN), - Concepts d'investissements dans les **métaux précieux** (= argent & or, valeurs appartenant à Dieu selon Aggée 2:8).

La disparition des domaines agricoles, l'augmentation de l'importation de denrées alimentaires, la disparition des réserves obligatoires, etc. ont incité le conseil d'administration d'Alliance-CH à accorder la priorité à la **'stratégie paysannerie'**. Les concepts suivants ont été élaborés: „Stratégie de Joseph“, „Être propriétaire d'une vache“, „Elevage de poissons“, „Ventes directes“, „Bed & Breakfast“, „La Coopérative“. Le projet **Joseph** encourage nos actionnaires à constituer des réserves dans la situation actuelle de surabondance de nourriture comme du temps de Joseph en Egypte (la Bible, Genèse 41). Dans cette optique, Alliance-CH joue le rôle de médiateur entre le producteur et le consommateur pour l'achat et le stockage d'aliments de base. Les céréales en font partie et sont disponibles en fûts de diverses tailles, ainsi qu'en silos pour des quantités plus importantes.

La très intéressante et très sympathique stratégie „**Être propriétaire d'une vache**“ rencontre un intérêt 'national'. Voici son concept: sous la conduite d'Alliance-CH, un contrat d'achat-vente, en bonne et due forme, est signé entre les deux parties. Tous les points importants y sont clairement réglés (prix, remboursement moyennant des produits du domaine, maladie ou mort de la vache, etc.). L'acheteur devient le propriétaire officiel de la bête et figure en tant que tel dans le registre officiel „Swiss Herdbook“ et le vendeur (paysan) y figure comme éleveur. La vache reste chez l'éleveur. Le prix de vente obtenu par le vendeur (= paysan) permet à ce dernier de financer d'autres investissements nécessaires ou d'amortir son endettement. Grâce à cette collaboration, le vendeur (paysan) gagne un client intéressant qui reçoit la contre-valeur du prix d'achat de la vache sous forme de produits du domaine (lait, fromage, œufs, pommes de terre, céréales, etc.). Ceci au prix de vente en détail pratiqué par les divers distributeurs. Notre expérience montre qu'avec ce marché une relation personnelle s'installe entre producteurs et consommateurs. Ce cercle s'agrandit au travers d'amis et membres de la famille et cela engendre d'autres ventes directes. Au final, la situation financière du producteur (=paysan) est nettement plus confortable.

Un **autre aspect important** de la 'stratégie vache' est le suivant: la disparition des réserves obligatoires et le fait que notre pays est devenu 'champion du monde' en importation de denrées alimentaires (actuellement 52% de nos besoins nutritionnels sont importés!). Cela rend notre pays – et de ce fait vous et nous - de plus en plus dépendants d'importations (moins chères) venant de l'étranger. Pour diverses raisons (niveau des salaires, etc.), les paysans suisses ne peuvent très souvent pas concurrencer le niveau de prix des produits étrangers importés venant de pays avec un coût de vie nettement inférieur à la Suisse.

Par ailleurs, il est à craindre que notre pays ne reste pas au taux de 52% d'importation. Il faut donc se poser la question suivante: que fera la Suisse le jour où suite à une catastrophe écologique ou des troubles politiques, certains pays exportateurs de produits agricoles ne seront plus

Bauernstrategie

Vision der Bauernstrategie

Zuerst muss präzisiert werden, dass Alliance-CH Genossenschaft als Plattform und als Anbieterin für verschiedenste Dienstleistungen tätig ist. Sie versteht sich als Entwicklerin für „Anlage-Strategien“ (Think-Tank-Ansatz) und ist weder als Vermögensverwalterin noch als Empfängerin oder Herausgeberin von finanziellen Mitteln tätig. Das **Alliance-Grundsatzpapier** zeigt die Wichtigkeit der verschiedenen biblischen Werte bezüglich finanzielle Investitionen chronologisch folgendermassen auf:

Freisetzung von Menschen (= dem in Gottes Augen absolut höchsten Wert), – Investitionskonzepte für **Bauern- und Landwirtschaftsbetriebe** (= dem in Gottes Augen höchsten materiellen Wert), - **Wohnigentum** (= Wohlstand), – christliche geführte **KMU's** (= Unternehmen), - **Edelmetall** (Silber & Gold = Gott gehörende Werte gemäss Haggai 2:8).

Diverse Faktoren (Bauernsterben, zunehmender Import von Nahrungsmitteln, Abschaffung der Pflichtreserven, usw.) haben den Alliance-Verwaltungsrat überzeugt, dass der **Bauernstrategie oberste Priorität** einzuräumen ist. Dazu hat Alliance-CH folgende Bauern-Strategien ausgearbeitet: „Josef-Strategie“, „Kuh-Besitz“, „Fischzucht“, „Direktverkäufe“, „Bed & Breakfast“, „Kooperative“. Die **Josef-Strategie** ermuntert unsere Aktionäre im jetzigen Zeitpunkt der Überfülle Nahrungsmittelreserven anzulegen, genauso wie es Josef in Ägypten tat (Bibel 1. Mose 41). Dazu vermittelt Alliance-CH den Adressaustausch (= Bekanntmachung) zwischen Produzent und Konsument für den Kauf und die Einlagerung von Grundnahrungsmitteln wie z.B. Getreide in Fässern abgefüllt, resp. für grössere Quantitäten in Silos eingelagert.

Die äusserst interessante und sympathische Strategie des **Kuh-Besitzes** ist auf grosses nationales Interesse gestossen und läuft folgendermassen ab: unter Führung der Alliance-CH findet der Kuh(ver)kauf mittels einer 4seitigen Vertragsunterzeichnung statt. Alle wichtigen Punkte sind vertraglich klar geregelt (Preis, Rückzahlung mittels landwirtschaftlicher Produkte, Krankheit oder Tod der Kuh, usw.). Der Käufer wird Eigentümer der Kuh, ist im Register „Swiss Herdbook“ als deren Besitzer eingetragen, der betreuende Bauer als deren Züchter. Der zinslose (Ver)Kaupreis gestattet dem Bauern nötige Anschaffungen zu tätigen oder bestehende Schulden zu tilgen. Überdies bringt ihm diese vertragliche Zusammenarbeit einen potentiell interessanten Kunden, welchem die Investition in den Kuh-Kauf (= abgemachter Verkaufspreis) in Form von landwirtschaftlichen Produkten (Milch, Käse, Eier, Kartoffeln, Getreide, Honig, usw.) zum Marktpreis (= praktizierte Detailverkaufspreise der verschiedenen Grossverteiler) zurückerstattet wird. Unsere bisher gemachten Erfahrungen zeigen ganz klar, dass dadurch eine persönliche Beziehung zwischen Produzent und Konsument entsteht. Durch den sich vergrössernden Kreis und die freundschaftlichen Bande ergeben sich weitere Direktverkäufe sowie eine finanziell bedeutend komfortablere Lage für den Produzenten (= Bauer).

Ein **anderer wichtiger Aspekt** der Kuh-Strategie ist folgender: die erwähnte Abschaffung der Pflichtlager sowie die Tatsache, dass unser Land „Weltmeister“ im Importieren von Nahrungsmitteln (derzeit 52% unserer diesbezüglichen Bedürfnisse!) ist, macht unser Land – und somit jeden Bürger – immer mehr von ausländischen (billigeren) Importen abhängig. Diese billigere Importware kann von unseren Schweizerbauern aus verständlichen Gründen (Lohnniveau, usw.) preislich nicht konkurriert werden.

Es wird befürchtet, dass es auf Druck von verschiedensten Kreisen nicht bei diesen 52% bleiben wird! Hier sollte man sich die Frage stellen: was geschieht, wenn durch z.B. ökologische Katastrophen oder politische Unruhen in den betreffenden Produktionsländern der Export in die Schweiz nicht mehr so reibungslos abläuft wie bisher und unser Land zu diesem Zeitpunkt mit über 50% seiner nutritiven Bedürfnisse vom Ausland abhängig ist? Werden wir dann bei Migros, Coop, Denner, Aldi, Lidl und anderen Grossverteilern plötzlich vor leeren Gestellen stehen?

en mesure d'approvisionner la Suisse qui dépendra alors trop de l'étranger? Serons-nous chez Migros, Coop, Denner, Aldi, Lidl et autre grands distributeurs devant des rayons vides?

C'est exactement dans ce domaine que notre stratégie 'vache' aura son mot à dire. En tant que **propriétaire d'une vache** officiellement enregistrée, vous aurez le droit au remboursement de votre investissement sous forme de produits convenus (nourriture) avec le vendeur! Nous sommes ici en face d'une situation appelée 'Win-win' (= chacun est gagnant).

En résumé, voici les cinq avantages en relation avec l'achat d'une vache:

1. **Contact direct entre producteurs et consommateurs** = Création d'une relation, d'une amitié
2. **Libération de moyens financiers en faveur du vendeur de la vache** (= paysan). Utilisation des moyens financiers pour l'amortissement de l'endettement ou des investissements nécessaires
3. **Ventes directes du producteur au consommateur** = Des prix de ventes corrects pour le producteur et le consommateur
4. **Le consommateur devient propriétaire d'une vache** = Droit au remboursement sous forme de nourriture. Egalement en temps de pénurie
5. **Libération du producteur (paysan)** des prix de ventes ne couvrant souvent pas le prix de revient. Et, dans une phase ultérieure, libération des paiements directs (souvent ressentis comme humiliants)

En cas d'intérêt veuillez nous contacter à info@alliance-ch.ch

Les quatre autres stratégies en relation avec la paysannerie sont en préparation et seront bientôt présentées aux actionnaires d'Alliance-CH au fur et à mesure de leur avancement.

Sociétaire = Porteur de vision

Chaque investisseur s'engage à devenir sociétaire d'Alliance-CH. Il devient ainsi „porteur de vision“. Avec chaque investissement de CHF 1'000, l'investisseur s'engage à l'achat d'une part sociale d'une valeur nominale de CHF 10 au prix d'achat de CHF 80. L'agio (bénéfice) de Fr. 70 résultant de la vente de chaque part est entièrement mis à disposition de la Coopérative Alliance-CH permettant ainsi le financement de la vision (location bureaux, comptabilité, administration, études juridiques, frais généraux, etc.). **Avec chaque 'contrat vache', le vendeur (paysan) acquiert une part sociale d'Alliance-CH au prix de Fr. 80. L'acheteur s'engage à souscrire à 3 parts par vache.**

Une précision importante: Alliance-CH n'est pas une banque, ni un bureau d'assainissement dans le domaine de la paysannerie. Alliance-CH sert de plateforme et développe des stratégies d'investissements qui rapprochent le consommateur du producteur avec comme résultat des ventes directes. Les ventes directes assurent un niveau de prix 'viable' au producteur tout en garantissant un prix concurrentiel à l'acheteur. Le producteur (paysan) est en contact direct-avec le consommateur, une amitié s'installe, les ventes directes augmentent et finalement le domaine de l'agriculture reçoit le respect et la reconnaissance dus en tant que plus haute valeur matérielle aux yeux de Dieu.

Ayant à cœur de transmettre la vision biblique en relation avec l'agriculture, les biens appartenant au Royaume de Dieu et ceux appartenant au système du monde, la gestion de l'argent, l'endettement, ainsi que d'autres enseignement intéressants et d'actualité; **Alliance-CH offre régulièrement avec plaisir aux paysans intéressés** un séminaire „**Finances & Valeurs bibliques**“ d'un jour avec Kurt & Lis BUEHLMANN.

Seuls le déplacement, la restauration, etc. sont à charge des participants.

En cas d'intérêt veuillez nous contacter sous info@alliance-ch.ch

Ce séminaire (gratuit) est **obligatoire** (= une 'obligation' bénéfique) pour des paysans devenant partenaires dans une des stratégies développées par Alliance-CH.

Genau hier findet sich eine andere (rechtliche) Stärke des Kuh-Vertrages: der als Kuhbesitzer im offiziellen Register eingetragene **Besitzer einer Kuh** hat rechtlichen Anspruch auf die Rückzahlung der vertraglich festgesetzten Summe in Form der vereinbarten Produkte (Nahrungsmittel)! Es geht hier um eine ganz klare „Win-win-Situation“ (= beide Parteien gewinnen).

Zusammengefasst nachstehend die fünf Win-win-Punkte betreffend den „Kuh-Handel“:

1. **Direkter Kontakt Produzent-Konsument** = Entstehung einer Beziehung, Freundschaft
2. **Freisetzung finanzieller Mittel für den Verkäufer der Kuh** (= Bauer). Verwendung der finanziellen Mittel für die Rückzahlung von Schulden resp. nötige finanzielle Mittel für Anschaffungen
3. **Direktverkäufe Produzent-Konsument** = korrekte Marktpreise für Produzent & Konsument
4. **Konsument wird Besitzer einer Kuh** = Anspruch auf Versorgung bei Nahrungsmittel-Mangel
5. **Freisetzung des Produzenten (Bauer)** von nicht rentablen Marktpreisen sowie in einer zweiten Phase von demütigenden Direktzahlungen

Bei Interesse kontaktieren Sie uns bitte unter info@alliance-ch.ch

Die anderen vier erwähnten Bauern-Strategien sind ebenfalls in Vorbereitung und werden in Kürze den Alliance-Aktionären präsentiert werden.

Genossenschafter = Visions-Mitträger

Jeder Investor verpflichtet sich Genossenschafter der Alliance-CH Genossenschaft zu werden. Er wird damit zu einem „Visions-Mit-Träger“. Pro CHF 1'000 Investitionswert übernimmt der Investor einen Genossenschafts-Schein mit einem Nominalwert von CHF 10 zum Kaufpreis von Fr. 80. Das resultierende Agio (= Gewinn auf Verkauf des Genossenschafts-Scheines) von Fr. 70 steht vollumfänglich der Alliance-CH für die Finanzierung der „Alliance-Vision“ zur Verfügung (Miete Büroräumlichkeiten, Prospektmaterial, Buchhaltung, Administration, juristische Abklärungen, usw.). **Beim „Kuhhandel“ ersteht der Verkäufer (Bauer) ein Anteilschein der Genossenschaft Alliance-CH zum Preis von Fr. 80 pro verkaufte Kuh, der Käufer übernimmt drei Anteils-Scheine pro Kuh.**

Abschliessend ein wichtige Präzisierung: Alliance-CH ist weder eine Bank noch ein Sanierungsbüro für Landwirtschaftsbetriebe. Alliance-CH arbeitet Strategien aus, welche den Konsumenten dem Produzenten näher bringt und Direkt(ver)käufe fördert. Damit ist dem Produzenten (= Bauer) ein Preisniveau zugestanden, welches ihm einen korrekten Verdienst zusichert und zudem die Hoffnung beinhaltet, eines Tages aus den demütigen Direktzahlungen befreit zu werden. Der Produzent (Bauer) ist in direktem Kontakt zum Konsumenten, eine Freundschaft erwächst daraus, die Direktverkäufe nehmen zu und der Landwirtschaft wird schlussendlich der ihr zustehende Respekt als höchster materieller Wert in Gottes Augen zurückerstattet.

Damit die ganze Vision dieser biblischen Dimension von Verwalterschaft, die biblische Lehre vom Umgang mit Geld, die finanzielle Verschuldung aus biblischer Sicht und viele andere wichtige biblische Lehren in diesem Zusammenhang von unseren geschätzten Bauern auch richtig verstanden wird, **offeriert Alliance-CH den interessierten Landwirten regelmässig ein eintägiges Seminar „Biblische Werte – biblische Finanzen“** mit Kurt & Lis BUEHLMANN.

Dieser Finanzkurs ist kostenlos für interessierte Bauern (Anreise, Verpflegung sowie eventuelle Unterkunft gehen zu Lasten der Teilnehmer).

Bei Interesse bitte unter info@alliance-ch.ch melden.

Für teilnehmende Partner an einer von Alliance-CH ausgearbeiteten Strategie ist dieses kostenlose Seminar **obligatorisch** und sicher eine segensreiche **Bedingung!**