

AVOCATE | INTERMÉDIAIRE DU FOOTBALL | NETWORKEUSE |
FORMATRICE POUR ADULTES



VOUS RÉSIDEZ EN
SUISSE ET RECHERCHEZ
UNE ACTIVITÉ
ACCESSOIRE LÉGALE?



9812387

AOÛT 2021 | ÉDITION 1 |

www.etude-kalala.ch

CONTENU

01

QUI SUIS-JE ?

02

LE CONTRAT D'AGENCE

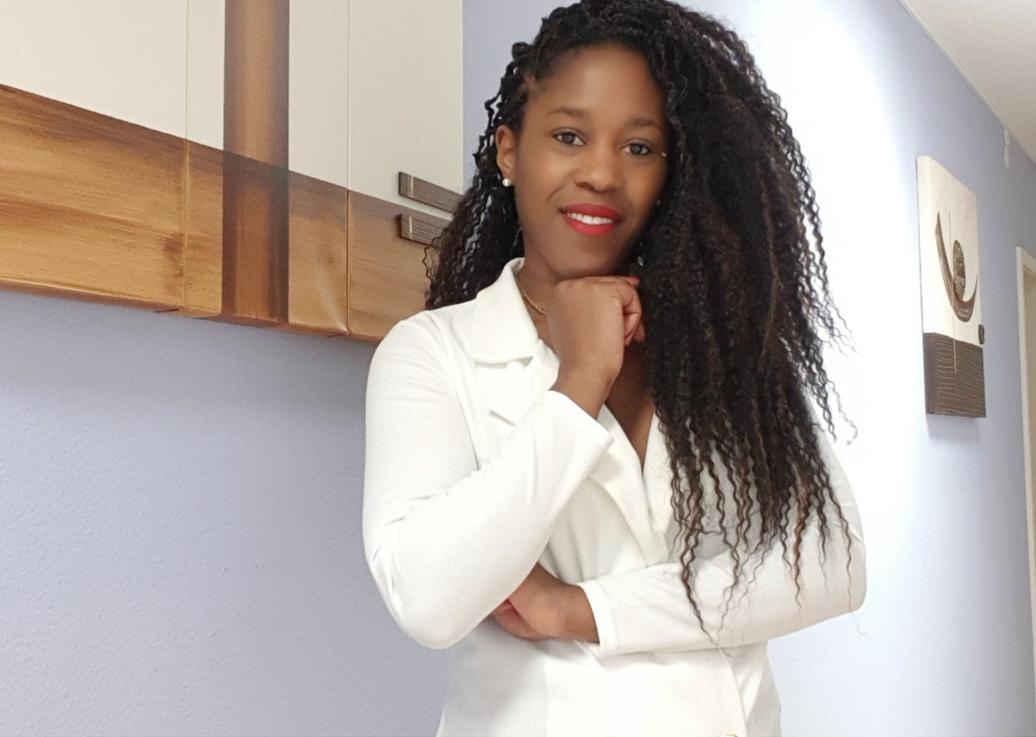
03

PRÉSENTATION DE L'ACTIVITÉ

C H A P I T R E

01

Q U I S U I S - J E ?



QUI SUIS-JE?

Je suis une femme d'origine congolaise vivant en Suisse. J'y ai effectué mes études de droit dont notamment un master en droit du sport et ai obtenu le brevet d'avocat en 2016. Je suis actuellement inscrite au barreau vaudois.

Par la suite, j'ai également effectué une formation dans le domaine de la psychologie appliquée ainsi qu'une formation d'intermédiaire du football.

J'ai toujours eu cette envie d'être non pas indépendante mais autonome. Pouvoir gérer mon entreprise, mon temps et aider les gens tout en exerçant une activité que j'aime.

Aujourd'hui, j'allie mon métier d'avocate à mes autres activités dans le domaine du sport, du développement personnel et de l'aide à la personne.

On m'a mis beaucoup de bâtons dans les roues, principalement en raison de ma couleur de peau et du fait que je sois une femme.

Aujourd'hui, j'ai décidé de prendre ma revanche et d'aider d'autres personnes à aller dans ce sens.

C H A P I T R E

02

L E C O N T R A T
D ' A G E N C E

Devenir agent

Conformément à l'article 418a du Code des obligations suisse, l'agent est celui qui prend à titre permanent l'engagement de négocier la conclusion d'affaires pour un ou plusieurs mandants ou d'en conclure en leur nom et pour leur compte, sans être lié envers eux par un contrat de travail.

L'agent va veiller aux intérêts de la personne qui l'a mandaté alors que cette dernière va faire en sorte de donner tous les outils utiles à l'agent afin qu'il puisse exercer son activité.

L'agent est rémunéré par le biais de ce que l'on appelle des provisions ou commissions. Sauf instructions contraire du mandant, l'agent est libre d'organiser son activité comme il le souhaite quant aux horaires, au lieu de travail etc.

Le contrat peut être résilié en tout temps sauf si une durée a été convenue entre les parties.



Le contrat d'agence peut être conclu dans différents types de domaines tels que la beauté, la nutrition voire même le sport (agent de footballeurs).

Il peut ainsi apporter un bon complément financier

C H A P I T R E

03

P R É S E N T A T I O N D E
L ' A C T I V I T É

Présentation de l'activité

Une bonne partie des personnes en Suisse ont souvent tendance à penser que cette activité n'est pas légale ou s'adresse uniquement aux personnes ne sachant pas que faire de leur vie, sans diplôme ou sans ambition. L'activité est parfois même qualifiée d'illégale par des personnes n'ayant aucune notion juridique.

Or, de nombreuses personnes titulaires de formations universitaires ou de diplômes exercent cette activité et heureusement car elles cassent cette mauvaise image du métier.



Le marketing relationnel (ou contrat d'agence) est une activité bien légale qui génère des milliards. On a d'ailleurs souvent autour de nous des personnes gagnant des revenus grâce à la vente de boîtes en plastique, de cosmétiques, compléments alimentaires voire bougies (vous voyez de quelles entreprises je parle, j'en suis sûre).

Pourquoi mettre des millions dans des spots publicitaires ou influenceurs qui nous vendront le produit de manière impersonnelle, alors que la voisine en parlerait mieux?

Ce n'est pas parce que les médias n'en parlent pas que ce n'est pas légal. D'ailleurs, l'activité est encadrée par des lois dont notamment le code des obligations mais également la loi sur la concurrence déloyale.

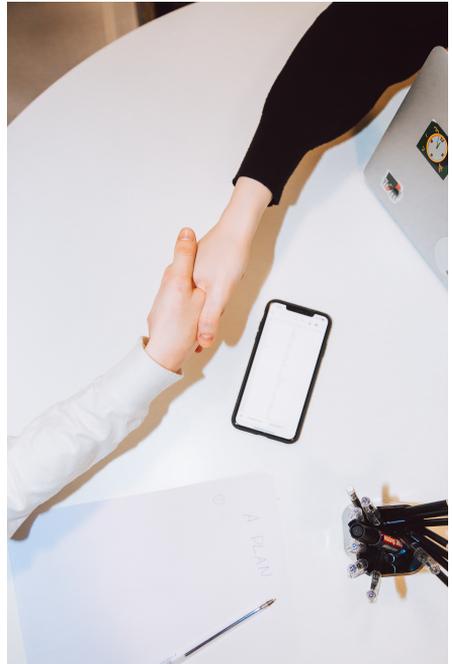


Vous l'aurez compris, l'activité consiste à mettre en relation un client avec l'entreprise qui nous mandate en tant qu'agent. A chaque fois que l'entreprise réalisera une vente grâce à vous, vous serez rémunérés selon les modalités déterminées.

A noter qu'il ne s'agit pas d'un contrat de salarié! Vos revenus dépendront donc de votre détermination et activité.

"Seul on va plus vite, ensemble on va plus loin".

Vous avez sans doute déjà entendu ce proverbe. S'il est vrai que l'activité n'impose pas de recrutement, afin d'aller plus loin sur l'échelle des revenus, il est mieux de travailler en équipe



C'est ce qui va faire peur à certains : proposer à d'autres personnes de travailler avec nous et donc monter une équipe solide.

Les personnes commencent alors à parler de recrutement et arrive ces fameux termes que j'aime tant: "c'est un système pyramidale". Toutefois, dans un système pyramidal, vous gagnez de l'argent en recrutant de nouvelles personnes et il n'y a pas ou peu de ventes de produits/services.

Dans le marketing relationnel, la rémunération se fait principalement sur la vente et sur la manière dont vous accompagnez et formez les personnes de votre équipe. De plus, une personne à qui vous aurez proposé l'affaire est tout à fait en mesure de gagner plus que vous!



Ce qui séduit également dans cette activité, c'est que l'égalité existe réellement. Que vous ayez des diplômes ou non, que vous ayez de l'expérience ou non, peu importe votre origine, nationalité ou âge, tout le monde dispose des mêmes chances.

Il n'y a aucune discrimination! On est tous sur un pied d'égalité.



Enfin, c'est également une excellente école qui va vous initier au monde des affaires. Si vous avez cette fibre d'entrepreneur ou en tous cas la motivation, nul besoin d'investir des mille et des cents! Vous pouvez débiter cette activité sans apport ou presque suivant l'entreprise que vous choisissez.

Si vous souhaitez vous lancer, que le domaine des cosmétiques, du bien-être, de la nutrition ou de la nutrition sportive vous intéresse, n'hésitez plus à me contacter. Vous aurez la possibilité d'obtenir un revenu supplémentaire tout en étant accompagné gratuitement par une avocate. On veillera ensemble à atteindre vos objectifs dans le respect des lois suisses.



*Pour atteindre la liberté financière,
faites ce que les autres n'osent pas
faire, ne veulent pas faire ou ne font
pas.*

#bettercallchrys 

www.etude-kalala.ch

Contact:



carriere@etude-kalala.ch



079/221.48.79 (whats app compris)