

ÉDITION 2026

Le renfort juridique *flexible* en entreprise

Comment intégrer un avocat freelance comme juriste opérationnel temporaire : cadre légal, modalités de facturation, cas d'usage concrets et bonnes pratiques.

Mot du *fondateur*

Dans presque tous les secteurs, trouver un expert disponible rapidement est devenu un évidence. Un développeur, un consultant, un directeur financier de transition, un expert en marketing : ils interviennent rapidement pour des missions de quelques jours à plusieurs mois.

Ces marchés se sont structurés, outillés, professionnalisés. Les entreprises y ont gagné en agilité. Les professionnels y ont gagné en liberté.

Le juridique est resté à l'écart. Pas par manque de talent, mais parce que les solutions existantes n'ont jamais vraiment répondu au besoin.

Le CDI engendre des coûts fixes et les délais de recrutement ne sont pas adaptés à des besoins temporaires. Le CDD intéresse peu les profils seniors et son utilisation reste peu flexible.

Le détachement d'avocat par un cabinet référent existe, mais reste rare, coûteux, et peu dans l'intérêt du cabinet. Le management de transition est pensé pour des ruptures majeures.

Quant au juriste freelance, l'idée a germé mais en France, un juriste ne peut légalement conseiller que son propre employeur. Proposer ses services à des tiers le place dans une zone grise déontologique et légale, sans protection pour lui ni pour ses clients.

SWIM Legal est né pour combler ce vide.

*Nous avons créé la première plateforme de renfort juridique flexible en France, fondée sur un modèle qui résout ces contradictions : l'**avocat freelance** qui intervient en prestation de services directement au sein des équipes en tant que juriste d'entreprise. Le meilleur des deux mondes ; l'expertise technique, le secret professionnel, la déontologie et la responsabilité civile professionnelle, accompagnés de la flexibilité, de la rapidité et de la maîtrise des coûts.*

Nous avons aussi la conviction que ce modèle répond à une aspiration profonde d'une nouvelle génération d'avocats. Des professionnels qui veulent à la fois développer leur clientèle propre tout en s'intégrant dans la réalité des entreprises qu'ils conseillent.

Ce guide est fait pour vous expliquer comment travailler avec eux, concrètement et en toute confiance.

Bonne lecture.

*Julian Hoareau
Fondateur
Avocat au Barreau de Paris*

SOMMAIRE

Ce que vous trouverez *dans ce guide*

ÉTAPE 1

Comprendre

Cartographier les options de renfort temporaire et identifier précisément votre besoin.

01 COMPRENDRE
Panorama des solutions de renfort temporaire

02 COMPARER
Qualifier votre besoin en trois questions

ÉTAPE 2

Mettre en œuvre

Décider, négocier les modalités et intégrer l'avocat freelance dans vos équipes.

03 DÉCIDER
Cas d'usage concrets et exemples chiffrés

04 NÉGOCIER
Modalités et modes de facturation : TJM et volume

05 INTÉGRER
Onboarding, infrastructure et pilotage de mission

ÉTAPE 3

Cadrer

Sécuriser juridiquement la relation, recruter le bon profil et lancer la mission.

06 SÉCURISER
Statut hybride de l'avocat et secret professionnel

07 RECRUTER
Profils disponibles et grilles tarifaires de référence

08 DÉMARRER
Comment faire appel à un avocat freelance

POURQUOI CE GUIDE ?

Face à des effectifs contraints et à une charge croissante, les modèles traditionnels montrent leurs limites.

Ce guide vous donne les outils pour comprendre, comparer et mettre en œuvre le renfort juridique flexible : sans jargon, avec des cas concrets et des chiffres réels.

Panorama des solutions *de renfort temporaire*

La direction juridique a généralement trois réflexes : recruter, externaliser à un cabinet, ou absorber la charge en interne. Chacun fonctionne dans certains cas, mais devient inadapté dès que le besoin est à la fois urgent, opérationnel, temporaire et spécialisé.



Besoin / critère	CDD juriste	Déta c hem ent	Management de transition	Avocat freelance
Remplacer un juriste absent plusieurs mois	Adapté, lent	Adapté	Trop senior	Très adapté
Comblé un poste vacant entre deux recrutements	1-3 mois	1-2 semaines	2-4 semaines	2-5 jours
Absorber un volume variable	Peu adapté	Possible	Peu adapté	Très adapté
Expertise technique spécialisée	Variable	Forte	Forte	Forte
Piloter une transformation juridique	Faible	Moyenne	Forte	Forte
Démarrer en quelques jours	Non	Oui	Selon profil	Oui
Structure de coûts	Coût salarié	Élevé	Élevé	Modulable

RÉGLEMENTATION APPLICABLE

Loi n° 71-1130 du 31/12/1971 · Décret n° 91-1197 du 27/11/1991 · Règlement Intérieur National du barreau (RIN). Aucun texte spécifique n'encadre le statut d'avocat externe en mission longue, mais l'ensemble des obligations déontologiques s'applique pleinement.

Qualifier votre besoin *en trois questions*

Trois questions simples pour orienter votre choix et déterminer si le renfort flexible est la solution la plus adaptée à votre situation.

i. Durée et urgence du besoin

Le besoin est-il ponctuel et limité dans le temps (1 à 12 mois) : renfort, remplacement, projet ?

Avez-vous besoin que quelqu'un soit opérationnel sous une semaine, sans délai de recrutement ?

Le besoin est-il prévisible (congé, pic saisonnier) ou imprévu (départ, surcharge soudaine) ?

ii. Nature du travail attendu

S'agit-il d'un travail opérationnel quotidien (relecture de contrats, projets) ou d'un conseil ponctuel ?

La personne doit-elle être intégrée, disponible et joignable comme un juriste interne ?

Avez-vous besoin d'une expertise spécialisée absente en interne (conformité, M&A, IP, data, droit social) ?

iii. Contrainte budgétaire

Cherchez-vous un coût variable, proportionnel à l'usage réel, sans charges fixes ?

Souhaitez-vous un budget défini à l'avance (TJM ou forfait mission) sans surprise ?

Le besoin justifie-t-il un CDI, ou les contraintes de recrutement le rendent-elles inadapté ?

L'avocat freelance est la bonne réponse si...

- ✓ Besoin temporaire : 1 à 12+ mois
- ✓ Démarrage souhaité sous une semaine
- ✓ Travail opérationnel intégré à l'équipe
- ✓ Expertise spécialisée absente en interne
- ✓ Coût variable sans charge fixe
- ✓ Secret professionnel requis sur certains échanges

SIGNAUX QUI DÉCLENCHENT LE BESOIN

- Congé maternité ou parental annoncé
- Départ non remplacé immédiatement
- Dossiers qui s'accumulent, délais dépassés
- Projet réglementaire à date fixe (RGPD, Sapin 2)
- Acquisition, fusion, due diligence à venir
- Équipe trop sollicitée sur les sujets courants

Décrivez votre besoin en 10 minutes

→ www.swim.legal

Cas d'usage concrets *chiffrés*

01

RENFORT LONG TERME · SCALE-UP SAAS B2B · 120 SALARIÉS

Juriste opérationnelle 6 mois — contrats commerciaux et sous-traitance

Intégrée à temps partiel (3 jours/semaine) aux équipes Sales et Ops. Revue et négociation des contrats clients, CGV, NDA, gestion des prestataires. Opérationnelle dès J+5. Mission reconduite à son terme par l'entreprise.



Marie L. — Avocate · 9 ans d'expérience
Ex-juriste senior chez Doctolib · Droit des contrats tech & SaaS

~54 000 €

Coût total mission HT
700 €/j · 3 j/sem · 6 mois

J + 5

Délai démarrage
après brief initial

02

VOLUME FLEXIBLE · ETI INDUSTRIELLE · DJ 3 PERSONNES

Rédaction et relecture de contrats — contrat-cadre annuel à la demande

Activation selon les pics d'activité : 15 à 20 heures par mois en période chargée, zéro coût fixe en creux. Revue des contrats fournisseurs, avenants, support appels d'offres. Taux horaire décoté en contrepartie de l'engagement annuel.



Thomas C. — Avocat · 11 ans d'expérience
Ex-juriste chez Saint-Gobain · Droit des contrats et affaires

~22 000 €

Coût annuel estimé HT
110 €/h · base 15-20
h / mois

0 €

Coût fixe en période
creuse — facturation au
réel uniquement

03

EXPERTISE · ETI TRAVAUX PUBLICS · EXTERNALISATION SAPIN

Cartographie des risques Loi Sapin 2 — mission forfait 3 mois

Mission forfaitaire clé en main : 1 jour par semaine sur site, reste en distanciel. Audit des processus internes, cartographie complète des risques corruption, rédaction du plan de vigilance, formation des équipes. Aucun recrutement, aucune charge fixe — livrable en 3 mois.



Sophie B. — Avocate · 14 ans d'expérience
Ex-associée Gide Loyrette Nouel · Conformité & anticorruption

20 000 €

Forfait global HT · 3
mois
1 j/sem sur site +
distanciel

Clé en main

Cartographie et plan de
vigilance opérationnel
livrés en fin de mission

Modalités et modes *de facturation*

Deux modèles coexistent selon la nature du besoin. Ils sont cumulables sur une même mission.

Mode 1

Taux Journalier Moyen

L'entreprise et l'avocat conviennent d'un nombre de jours par semaine, facturés au tarif journalier défini à l'avance.

L'avocat est disponible et joignable sur ces journées, comme un membre de l'équipe à temps partiel.

Adapté quand : besoins réguliers et prévisibles, présence souhaitée sur des plages fixes, remplacement ou renfort de fond.

Exemple — 2 j/sem · 3 mois · TJM 700 € →

Mode 2

Volume horaire à la demande

L'entreprise et l'avocat s'accordent sur un volume d'heures ou de livrables par période.

L'avocat s'organise librement et facture sur le temps réellement passé, au taux horaire convenu.

Adapté quand : besoin défini en livrables, flux variable, les horaires importent moins que le résultat.

Exemple — 20 h/mois · 120 €/h décoté →

Décote volume

Plus l'engagement est important et prévisible, plus le tarif est attractif pour l'entreprise. Un engagement de durée ou de volume permet de négocier une décote de 20 à 40 % par rapport à un taux horaire classique. Un contrat-cadre annuel peut aller jusqu'à -60 %.

Ce qui se négocie

T

Le TJM ou taux horaire
Expérience, spécialisation, durée, volume. Un TJM à 700 € peut descendre à 550 € sur une mission longue.

P

Les délais de paiement
Standard 30 jours, grands comptes 45 jours. Un paiement à 15 jours peut justifier une remise.

F

Le préavis de fin
Définir contractuellement les conditions de rupture en fonction du volume et de la durée initiale.

S

La semaine test
Toujours prévoir une période d'essai pour valider la compatibilité et le niveau d'expertise.

TVA & IMPUTATION COMPTABLE

Les honoraires sont soumis à TVA à 20 %, récupérable pour les entreprises assujetties. Ils s'imputent en charges d'exploitation, catégorie « honoraires », sans charges sociales patronales ni cotisations retraite à votre charge.

FACTURATION CENTRALISÉE VIA PLATEFORME

La plateforme émet une facture unique vers l'entreprise et reverse l'avocat. Comptabilité simplifiée, contrat-cadre sécurisé, médiation possible en cas de difficulté.



Nous avons négocié un contrat-cadre annuel. Il intervient 10 heures par semaine afin de rédiger l'ensemble de nos contrats clients et fournisseurs.

— Directeur général, société de conseil et de placement

Onboarding *et pilotage*

Un brief mal cadré, des accès tardifs ou un interlocuteur absent sont les principales causes d'une mission décevante. Voici les éléments à préparer avant le démarrage.

Brief de mission — avant J1

- Liste des tâches prioritaires et volume estimé
- Livrables attendus avec délais précis
- Interlocuteurs principaux (DJ, DAF, opérationnels)
- Processus internes de validation et signature
- Où trouver l'information : GED, modèles, contrats, types, politique interne
- Sujets sensibles ou en cours à connaître dès J1
- Niveau d'autonomie attendu vs progression
- Confidentialité renforcée sur certains dossiers identifiées

Infrastructure — avant J1

- Ordinateur fourni par l'entreprise (recommandé)
- Email interne avec mention « Consultant externe »
- Accès GED et outils de gestion contractuelle
- Messagerie interne (Teams, Slack...)
- Badge ou accès aux locaux si présentiel
- Annuaire interne avec statut clairement identifié
- Outils collaboratifs (Notion, SharePoint...)
- Présentation à l'équipe planifiée avant démarrage

Règle signature email

L'avocat freelance apparaît comme « **Consultant externe** » dans sa signature interne. Pour tout conseil couvert par le secret professionnel, il utilise son **adresse professionnelle de barreau** — jamais l'adresse interne. Cette distinction protège l'entreprise en cas de contentieux.

Jalons de la première semaine et au-delà

J1

Accueil & activation

Brief écrit remis · accès outils configurés avant l'arrivée · tour de l'équipe et des interlocuteurs clés.

J3-5

Prise en main

Bilan du brief initial · priorités clarifiées · premier livrable défini et confirmé en semaine 1.

J15

Calage mi-parcours

Revue des livrables · ajustement du périmètre si nécessaire · feedback croisé entreprise / avocat.

M+1

Suivi mensuel

Volume réalisé vs prévu · ajustement TJM ou rythme · anticipation prolongation ou clôture.

PILOTAGE HEBDOMADAIRE

- Point de 30 min avec le responsable de mission
- Liste des livrables de la semaine confirmée
- Sujets bloquants identifiés et traités sous 24 h
- Priorisation ajustée si le volume dépasse le cadre

CLÔTURE DE MISSION

- Note de passation documentée pour le successeur —
- Liste des dossiers en cours et leurs statuts —
- Révocation des accès outils et messagerie
- Retour d'expérience partagé avec la plateforme

Statut hybride *de l'avocat freelance*

L'avocat freelance combine deux identités complémentaires : juriste opérationnel intégré aux équipes et avocat inscrit au barreau soumis à sa déontologie. Cette dualité protège l'entreprise sur tous les plans.

En tant que juriste opérationnel

- Revue et négociation des **contrats courants**
- Conseil aux opérationnels (RH, finance, commercial)
- Pilotage de projets de conformité et de transformation
- Participation aux comités internes et instances de gouvernance
- Rédaction de notes internes, procédures, modèles contractuels
- Interface avec les conseils extérieurs et cabinets référents

En tant qu'avocat au barreau

- Secret professionnel absolu (art. 66-5 loi 1971)
- Responsabilité civile professionnelle propre (RCP)
- Indépendance professionnelle préservée en toutes circonstances
- Déontologie du barreau applicable en permanence
- Vigilance obligatoire sur les conflits d'intérêts
- Peut émettre des *legal opinions* couvertes par le secret

Règle des deux boîtes mail

Pour tout conseil couvert par le secret professionnel (*legal opinion*, avis sur litige, consultation sensible), l'avocat utilise son adresse professionnelle de barreau, jamais l'adresse email interne d'entreprise. Cette distinction protège la confidentialité des échanges et sécurise l'entreprise en cas de contentieux ou de demande de communication de pièces.

CLAUSE CONTRACTUELLE RECOMMANDÉE

« Pour toute consultation soumise au secret professionnel ou pour toute rédaction d'actes pour le compte d'autrui, Me X utilisera son adresse professionnelle [email@cabinet.fr]. La correspondance ainsi générée est protégée par le secret professionnel et ne peut être divulguée à des tiers. »

Points de vigilance

C

Conflits d'intérêts
Vérification systématique avant démarrage et tout au long de la mission. Signalement immédiat si un conflit est détecté.

I

Indépendance
L'avocat ne peut se soumettre à des instructions contraires à sa déontologie. Il peut refuser une tâche incohérente.

S

Secret professionnel
Aucune information confidentielle d'un client ne peut être utilisée dans le cadre d'une autre mission ou pour un autre client.

R

Requalification
Horaires libres, méthodes autonomes, rémunération en honoraires. Un contrat de prestation formalisé sécurise la relation.

Profils et grilles *tarifaires de référence*

Profils middle à senior exclusivement, tous avec une expérience significative en entreprise — opérationnels dès le premier jour, sans période de formation. Trois grandes catégories structurent le marché.

Profil Middle 400–600 € 5 à 8 ans d'expérience en entreprise ou en cabinet. Généraliste droit des affaires ou spécialité confirmée. Opérationnel immédiatement sur les dossiers courants. ~55–80 €/h en volume horaire	★ RECOMMANDÉ Profil Senior 600–900 € 8 à 15 ans d'expérience. Ex-juriste d'entreprise senior ou directeur juridique adjoint. Forte autonomie, pilotage transversal, interface stratégique. La référence pour la plupart des missions. ~80–120 €/h en volume horaire	Expert / Niche 800–1 200 € 15 ans et plus. Ex-directeur juridique, ex-associé, spécialiste reconnu : M&A, IP, data, restructuring, droit international. Pour les missions à forts enjeux. ~110–160 €/h en volume horaire
--	---	---

NOTE TARIFAIRE

Fourchettes pour la région parisienne. En province : –10 à –20 %. Missions longues (6 mois et plus) ou fort volume : décote de 10 à 20 % sur le TJM. TVA à 20 % récupérable pour les entreprises assujetties.

Comment choisir le bon niveau

Si votre besoin est...	Profil recommandé	Pourquoi
Renfort sur contrats courants, support opérationnel	Middle	Rapport efficacité/coût optimal pour les dossiers récurrents et st an dardi sé s.
Remplacement d'un juriste senior, pilotage de projet	Senior	Autonomie complète, capacité à interfacer avec les COMEX et les directions métier.
Mission stratégique, expertise rare, M&A ou réglementaire complexe	Expert	Connaissance fine d'une niche, crédibilité auprès des conseils externes.
Mission longue et volume important	Tous niveaux avec décote	Engagement de durée ou de volume = baisse du TJM de 10 à 60 %.

Exemples de profils *disponibles*

Profiles réels issus de notre vivier — opérationnels dès J+5, formés dans les plus grands cabinets (Latham, PwC, Capstan, Racine, August & Debouzy, DELSOL...) et directions juridiques de grands groupes (SYNLAB, Airbus, Poste Immo, Novaxia...).

SENIOR · FISCALITÉ

Jessica L.

Manager PwC Société d'Avocats, ex-Franklin, ancienne fiscaliste Airbus Helicopters · 19 ans

SPÉCIALITÉS

Fiscalité d'entreprise, prix de transfert, fiscalité immobilière

LANGUES

Français · Anglais

DISPONIBILITÉ

3 j/sem ou forfait

MODE

Hybride Paris

TJM INDICATIF

625 €/j

SENIOR · IMMOBILIER

Pauline T.

Associée Squair, ex-Racine, ex-DELSOL · ex-juriste senior Poste Immo & Novaxia · 16 ans

SPÉCIALITÉS

Baux commerciaux, transactions, copropriété, montages immobiliers

LANGUES

Français · Anglais

DISPONIBILITÉ

2-3 j/sem ou forfait

MODE

Hybride Paris

TJM INDICATIF

825 €/j

SENIOR · DROIT SOCIAL & RH

Alexandra D.

Ex-Capstan, ex-Voltaire, ex-Arsis Avocats · 19 ans

SPÉCIALITÉS

Contentieux URSSAF, restructurations, licenciements économiques, conseil DRH

LANGUES

Français · Anglais

DISPONIBILITÉ

2-3 j/sem ou forfait

MODE

Hybride Paris

TJM INDICATIF

975 €/j

EEXPERT · M&A / PRIVATE EQUITY

Daniel B.

Ex-Latham & Watkins Paris (8 ans, PE/LBO), LL.M. Berkeley Boalt Hall · 24 ans

SPÉCIALITÉS

Acquisitions, cessions, levées de fonds, due diligence, intéressement

LANGUES

Français · Anglais

DISPONIBILITÉ

Forfait projet ou 3 j/sem

MODE

Sur site Paris

TJM INDICATIF

975 €/j

EXPERT · IT & DIGITALE

Isabelle R.

Ingénieure NPG, doctorat Paris XI, ex-Arthur Andersen, ex-August & Debouzy · 27 ans

SPÉCIALITÉS

Contrats IT, cloud, SaaS, externalisation, signature électronique

LANGUES

Français · Anglais

DISPONIBILITÉ

2 j/sem récurrent

MODE

Hybride Paris

TJM INDICATIF

1 050 €/j

EXPERT · CORPORATE & M&A

Bertrand D.

Ex-Group General Counsel SYNLAB · Cinven/Labco Deal of the Year (PE) · 23 ans

SPÉCIALITÉS

M&A, LBO, levées de fonds, gouvernance, SEL/SPFPL

LANGUES

Français · Anglais

DISPONIBILITÉ

Forfait projet ou temps plein

MODE

Sur site Paris

TJM INDICATIF

1 500 €/j

Note — Profiles réels extraits du vivier. Fourchettes pour la région parisienne ; province : -10 à -20 %. Missions longues (6 mois et plus) ou fort volume : décote de 10 à 20 %. Les profils sont présentés sous un délai maximum de 48 h après cadrage de la mission.

Comment faire appel à un avocat freelance

Du brief à l'entrée en mission : moins d'une semaine. Voici comment fonctionne le processus de bout en bout.

1 10 min Brief initial Nature, expertise, volume, budget, délai souhaité, mode de travail.	2 48 h Matching 3 à 5 profils présélectionnés manuellement selon vos critères.	3 3-5 jours Entretiens Mise en contact facilitée et entretiens de validation.	4 48 h Contrat Contrat-type ou sur mesure. Facturation centralisée via plateforme.	5 J+5 Démarrage Onboarding facilité. Point de suivi à J+15 systématique.
---	---	--	---	---

Informations pour le brief

- Nature : renfort, expertise, externalisation
- Volume et rythme : jours/sem ou heures/sem
- Durée et mode : distanciel, présentiel, hybride
- Spécialisations juridiques requises
- Budget TJM envisagé
- Date de démarrage souhaitée

Pour un matching précis

- Secteur d'activité et taille de l'entreprise
- Langue de travail requise
- Niveau de séniorité attendu
- Contraintes de confidentialité renforcée
- Souhait de semaine test avant engagement
- Interlocuteur interne désigné pour le suivi

Facturation centralisée

La plateforme émet une facture unique vers l'entreprise et reverse la rémunération à l'avocat. Comptabilité simplifiée, relation contractuelle sécurisée, médiation possible en cas de difficulté. Tous les avocats sont vérifiés : inscription au barreau, RCP active, références clients et adhésion à la charte de qualité.,

Prêt à tester le renfort *flexible* ?

Décrivez votre besoin en 10 minutes et avec un accompagnement humain. Sans engagement.

→ www.swim.legal

QUESTIONS FRÉQUENTES

Ce que les directions juridiques *demandent*

? Un avocat freelance peut-il vraiment travailler comme un juriste interne ?

Oui. Il assume exactement les tâches d'un juriste interne : revue de contrats, conseil aux opérationnels, pilotage de projets, participation aux comités. **Nos avocats ont tous une expérience significative en entreprise.** La différence tient au statut juridique (prestation de services vs salariat) — mais au quotidien, l'intégration est forte et la personne est opérationnelle dès J+5.

? Quelle différence avec un juriste freelance sans titre d'avocat ?

Un avocat freelance est inscrit à un barreau et bénéficie du secret professionnel (art. 66-5 loi 1971), d'une RCP spécifique et de la déontologie du barreau. **Un juriste sans titre d'avocat ne peut pas légalement exercer comme indépendant en France** : il ne peut conseiller que son propre employeur dans le cadre d'un contrat de travail uniquement.

? Risque-t-on une requalification en contrat de travail ?

Le risque est faible si la relation est correctement encadrée : l'avocat fixe librement son organisation, peut refuser certaines tâches et est rémunéré en honoraires. Les plateformes spécialisées proposent des contrats types rédigés pour sécuriser cette relation.

? Comment gérer la confidentialité si l'avocat travaille pour d'autres entreprises ?

L'avocat est tenu d'une obligation déontologique stricte de confidentialité envers chacun de ses clients. Dans le contrat : déclaration d'absence de conflit d'intérêts au démarrage, engagement de mise à jour en cours de mission, et clause de confidentialité renforcée.

? Quelle TVA s'applique et comment l'imputer comptablement ?

TVA à 20 %, récupérable pour les entreprises assujetties. Les honoraires s'imputent en charges d'exploitation, catégorie « honoraires ». Pas de charges sociales patronales ni de cotisations retraite à votre charge, ce qui simplifie considérablement la gestion administrative.

? Peut-on tester un profil avant de s'engager sur une mission longue ?

Oui, et c'est recommandé. Une mission test de 3 à 5 jours permet de vérifier la compatibilité avec l'équipe, le niveau d'expertise réel et la façon de travailler. La plupart des avocats freelances acceptent ce format au même TJM que la mission longue.

Trois principes *à retenir*

01

Anticipez, ne subissez pas

Identifiez vos besoins récurrents à l'avance. Sourcez des profils en anticipation et construisez un vivier de prestataires de confiance pour les moments de tension avant qu'ils n'arrivent.

02

Combinez les modèles

CDI pour le cœur de métier permanent. Avocats freelances pour la flexibilité opérationnelle et les pics. Cabinets pour les dossiers à très forts enjeux.

03

Testez et mesurez

Commencez par une mission test. Mesurez le coût total réel face au coût évité (heures supplémentaires, cabinet, recrutement raté). Ajustez en continu et généralisez ce qui fonctionne.



*Le renfort juridique flexible n'est pas une solution de dépannage. C'est une **composante stratégique** des directions juridiques modernes. »*

— SWIM Legal

Prêt à tester le renfort *flexible* ?

Décrivez votre besoin en 10 minutes.

Nos équipes vous accompagnent personnellement tout au long du processus

→ [Démarrer sur www.swim.legal](https://www.swim.legal)

SW*i*M Legal

PLATEFORME

www.swim.legal

CONTACT

contact@swim.legal

TÉLÉPHONE

+33 1 59 16 95 97

ADRESSE

31 rue de Douai, 75009 Paris