



L'Office Privé

Prendre une situation telle qu'elle est, et la rendre décidable.

Livret de découverte · Édition septembre 2026

Ophélie Viguié · Conseil stratégique,
financier et patrimonial
Guadeloupe · Antilles · et à distance



Que faut-il leur demander, et dans quel ordre ?

Vous avez un expert-comptable rigoureux, un avocat compétent, un banquier disponible, un notaire attentif. Chacun intervient avec compétence dans son périmètre, et répond bien à ce qui lui est demandé.

Reste une question qui n'est pas toujours explicitement portée : quoi leur demander, dans quel ordre, et à quel moment. Elle se pose souvent avant que leurs interventions respectives ne commencent.

Ce livret explique ce que fait L'Office Privé, et à quel moment cela devient utile.

On ne décide bien que parmi les options que l'on connaît.

Le conseil est ici une prestation à part entière.

Le travail ne prépare pas une opération déjà décidée et n'accompagne pas la vente d'un produit : il consiste à prendre une situation telle qu'elle existe, souvent en désordre, à la comprendre, à la remettre à plat, à faire apparaître ce qui compte et à construire les options.

C'est cela que vous achetez, et rien d'autre.

Mes honoraires rémunèrent un travail d'analyse et de discernement, appliqué à votre situation.

Après vingt-six ans de banque, ne vendre aucun produit est un choix délibéré, pas une contrainte.

Comprendre la situation.
Faire apparaître les options.
Préparer la décision.

L'OFFICE PRIVÉ

Vous n'avez pas besoin d'arriver avec un dossier construit.

Vous apportez ce qui existe : les chiffres, les bilans, les statuts, les actes, les contrats, les emprunts, les placements, les structures, les projets, et les questions qui vont avec, y compris celles qui se contredisent.

Faire le tri est la première partie du travail, pas un préalable à votre charge. Reconstituer, relier ce qui a été traité séparément, mesurer ce qu'une décision entraîne sur le reste.

Vous pouvez venir avant de savoir quel professionnel appeler, et même avant de savoir quelle est la bonne question. C'est souvent le moment où ce travail a le plus de valeur.

Ne pas avoir de décision à prendre n'est pas la même chose que ne pas avoir de sujet.

Sans qu'on le voie

Le tempo. Ce qui n'est pas engagé n'attend pas pour autant. Une situation qui aurait pu être instruite en quelques semaines reste en suspens des mois durant. Aucun professionnel n'a mal travaillé : la question ne leur avait pas encore été posée.

Le champ des possibles. Vous arbitrez entre les options qui vous ont été présentées, sans savoir combien d'autres auraient pu être envisagées. C'est une part invisible du coût, et elle peut être lourde.

La charge. La cohérence de l'ensemble vous revient. Seul, le soir, quand tout le reste est fait.

On est rarement seul pour décider. On l'est souvent avant, quand rien n'est encore nommé.

Les dates qui passent en silence

Un problème se manifeste. Une échéance, non. C'est toute la différence, et c'est ce qui la rend coûteuse.

Un âge qui ferme un dispositif. Rien ne le signale : l'anniversaire passe, la porte s'est refermée.

Un délai qui recharge un droit. On ne le compte que le jour où l'on en a besoin, et il est déjà entamé.

Un compte à rebours ouvert par une opération déjà faite. Celui qui a monté l'opération a livré son acte et refermé le dossier.

Une mesure temporaire dont la fin est annoncée. Elle paraît lointaine jusqu'à l'année où elle ne l'est plus.

Une fenêtre propre à un territoire. Elle ne figure dans aucun calendrier national.

Un terme inscrit dans un contrat. Le contrat est signé, rangé, et plus personne ne le relit.

Aucun intervenant n'est, par défaut, chargé de tenir ce calendrier d'ensemble.

Catégories générales, à titre d'illustration. Elles ne valent pas conseil : les règles, conditions et délais se vérifient au cas par cas avec le professionnel compétent.

La ligne du temps d'une décision

AVANT

Vous n'avez pas encore de question précise

La situation existe et engage déjà plusieurs dimensions. Vous ne savez pas encore quel professionnel appeler, ni ce qu'il faudrait lui demander. Ce moment n'est pas toujours explicitement porté par un professionnel.

C'est ici que le travail commence.

AU MOMENT

La question est posée, la décision se prend

Les options sont comparables, les conséquences sont chiffrées, le calendrier est connu. Vous décidez.

APRÈS

La décision s'exécute

L'acte, la consultation juridique, l'opération bancaire, le traitement comptable. Votre notaire, votre avocat, votre expert-comptable, votre banquier, chacun dans son métier.

Tenir l'ensemble avant que chacun intervienne sur sa partie : un rôle de chef d'orchestre, qui donne la mesure sans jouer la partition de chacun.

Ce qui m'est confié

Dix situations-types, construites à titre d'illustration. Sous chacune, en or, ce que vous recevez.

L'empilement

Les structures se sont ajoutées les unes aux autres, au fil des opportunités. Chacune avait sa raison. L'ensemble n'a jamais été regardé d'un seul tenant.

La cartographie complète : entités, flux, détention, engagements, et le point nommé où le montage ne produit plus ce qu'on lui demande.

La détention partagée

Vous détenez à plusieurs, et tout se passe bien. Personne n'a écrit ce qui se passerait si l'un d'entre vous voulait autre chose.

Les hypothèses posées, leurs conséquences pour chacun, et ce qui doit être écrit avant que la question se pose.

La suite

Vous y pensez sans en parler. Rien n'est décidé, rien n'est urgent, et le sujet revient.

Les options, leurs conséquences chiffrées, ce qui est réversible et ce qui ne l'est pas, et le travail de votre notaire préparé.

L'attente

La trésorerie s'accumule et n'a pas de destination. Ne rien en faire est déjà un arbitrage, même s'il n'a jamais été posé comme tel.

Ce que chaque emploi possible engage, à quel horizon et à quelles conditions, avant que l'absence de choix en devienne un.

L'occasion

Elle se présente avant la question, et elle a son calendrier. Un premier chemin paraît évident, simplement parce qu'il s'est présenté en premier.

Les scénarios comparés avant que vous vous engagiez, et ce que chacun coûte si l'occasion ne se fait pas.

La trésorerie ne s'explique pas

Le résultat est correct et le compte est tendu. Ou l'inverse. Les causes sont pressenties, jamais chiffrées.

Le cycle reconstitué, le décalage chiffré, un plan de trésorerie et les leviers classés par effet et par délai.

Le financement n'avance pas

Le dossier est déposé depuis des mois. On ne vous a pas dit non. On ne vous a pas dit oui. Personne ne vous a expliqué ce qui bloque.

Le dossier repris du point de vue de celui qui devra le défendre en comité, les pièces reconstruites, et ma présence à vos côtés lors des échanges.

Les contrats se sont empilés

Comptes, placements, assurance vie, prévoyance, emprunts, garanties, souscrits au fil des années dans plusieurs établissements.

L'inventaire complet : doublons, garanties qui se recouvrent, frais réellement supportés, clauses bénéficiaires, cohérence avec votre situation d'aujourd'hui.

Le montage ancien

Il a été monté pour une raison qui était bonne. La raison a changé, le montage non.

Ce que le montage produit aujourd'hui, ce qu'il coûte, et les conditions auxquelles il peut être modifié ou laissé en l'état.

Un rendez-vous décisif se prépare

Un comité, un banquier, un acquéreur, un associé, une administration.

Le fond, les chiffres, les objections probables et vos réponses. Je peux être présente le jour venu.

Une mission peut suffire à elle seule. Quand elle ne suffit pas, elle dit précisément ce qui reste à construire.

Clarifier. Structurer. Décider.

01 · Clarifier · cartographier

Reconstituer la situation réelle : ce qui est détenu, par qui, sous quelle forme, depuis quand, avec quelles conséquences. Sans jugement sur ce qui a été fait, et sans reprendre le travail de vos conseils.

Une cartographie de la situation réelle, et de ses points de tension.

02 · Structurer · comparer

Poser les options qui existent encore, celles qui se referment, et à quelles conditions. Comparer ce qui est comparable, et chiffrer ce qui peut l'être.

Des scénarios comparables, chiffrés lorsque c'est possible.

03 · Décider · arbitrer

Vous décidez. Je prépare la décision et je vous dis ce que chaque scénario implique, y compris celui qui consiste à ne rien faire.

Un dossier de décision structuré pour être directement exploitable par les professionnels concernés.

Ce que je fais à vos côtés.

Vous choisissez librement.

Le prix de la mission est fixé à l'avance et ne dépend pas de l'option retenue.

Je viens au rendez-vous.

Banque, comité, acquéreur, associé, administration : je prépare vos réponses avant, et je vous y accompagne si nécessaire.

Je coordonne sans remplacer.

Votre notaire, votre avocat, votre expert-comptable gardent leur métier. Ils travaillent sur une matière déjà mise en ordre.

Ce qui se dit ici reste ici.

Ce que vous me confiez ne devient pas un argument commercial. C'est une clause de mes conditions.

LE CADRE D'EXERCICE

Je ne rédige **aucun acte**, ne délivre **aucune consultation juridique**, ne tiens **aucune comptabilité** et n'établis **aucune déclaration fiscale**. Je ne me substitue pas à vous auprès des banques : vous portez votre dossier, je le prépare avec vous. Je ne décide pas à votre place, et je ne cherche pas à faire durer ce qui n'a pas à durer.

L'Office Privé n'est ni avocat, ni notaire, ni expert-comptable, ni conseiller en investissements financiers, ni intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement, ni intermédiaire en assurance.

Comment cela se passe

Un premier échange

Soixante à quatre-vingt-dix minutes, sans honoraires. En Guadeloupe, à votre bureau ou chez vous ; à distance lorsque c'est nécessaire. Nous vérifions si le sujet existe. Si ce n'est pas le cas, je vous le dis et nous nous arrêtons là.

Un cadrage écrit

Le périmètre, le livrable, le délai et le prix sont arrêtés avant que le travail commence. **Il n'est jamais demandé d'acompte.**

La mission

Elle se conduit seule et n'engage pas la suite. Vous jugez sur pièces plutôt que sur des promesses.

Une présence dans la durée, si elle a un sens

Vos dossiers sont connus, le contexte est suivi : vous n'avez pas à tout réexpliquer. D'autres situations se règlent une fois et se referment.

J'accompagne un nombre volontairement limité de clients.
C'est une condition de la qualité du travail, pas une posture.

Sur un territoire où tout se sait

La confidentialité n'est pas une clause de style. Aux Antilles, elle est une condition d'exercice.

Rien de ce qui m'est confié n'est communiqué à quiconque sans votre accord écrit. Je ne cite aucun client et ne raconte aucune mission, même anonymisée, sans cet accord.

C'est aussi pourquoi vous ne trouverez dans ce livret aucune référence et aucun témoignage. Les situations présentées dans les pages précédentes sont des situations-types, construites à titre d'illustration. Ce n'est pas un manque : c'est la même discipline appliquée à vous.

Ce qui protège les autres vous protégera.

QUI VOUS AVEZ EN FACE

Ophélie Viguiier



26 ans • Banque

Direction d'agences, clientèle professionnelle, puis conseil patrimonial à la banque privée. J'y ai appris comment une opération est analysée, challengée, financée, et ce qui la rend défendable.

8 ans • Enseignement

École supérieure de la banque, du BTS au master : fiscalité, ingénierie patrimoniale, analyse financière. J'y ai appris à rendre intelligible ce qui est technique.

Aujourd'hui • Financial Business Partner

La finance et la performance vues de l'intérieur d'une entreprise, confrontées aux contraintes réelles de l'exploitation.

Trois expériences, un même métier : rendre une décision lisible avant qu'elle ne soit figée.



L'Office Privé

Parlons de votre situation.

Le premier entretien n'engage à rien, et il est sans honoraires.

contact@officeprive.fr

+590 691 250 560

www.officeprive.fr

En Guadeloupe, je me déplace · ailleurs, les échanges se font à distance

Ophélie Viguier, entrepreneur individuel, exerçant sous le nom commercial L'Office Privé

Activité libérale non réglementée · Code APE 70.22Z

SIREN 102 229 945 · SIRET 102 229 945 00013

Clarifier | Structurer | Décider