

NADÈGE MOUGEL

L'ART SOUS TOUTES SES FACETTES

Nadège Mougel, diplômée en histoire contemporaine, en commerce de l'art, et spécialisée en conservation du patrimoine, a fondé MoNa Art Consulting en janvier 2015. Ce cabinet d'expertise-conseil propose conseil et assistance, expertise et estimation, valorisation, ainsi que toute recherche spécifique et personnalisée dans le domaine des œuvres d'art.

Texte : Marie-Hélène Trouilleux - Photos : Gaël Lesure

L'ouverture du Freeport vous a-t-elle donné l'idée de créer MoNa Art Consulting ?

« Mon installation à Luxembourg a été motivée par un faisceau de facteurs favorables, notamment l'ouverture du Freeport sur la principale place financière de la zone euro. Le Luxembourg est donc rapidement apparu à mes yeux comme le lieu idéal pour développer une synergie entre l'art et la finance. J'ai créé ma société en janvier 2015 et j'étais basée à Luxembourg-ville. Puis, très vite, il a fallu trouver un espace pour exposer les œuvres qui m'étaient confiées à la vente, et cela afin de répondre à des conditions optimales de sécurité et de conservation. J'ai trouvé une maison d'architecte à Soleuvre, dont j'ai fait aménager le rez-de-chaussée. Les œuvres y sont visibles principalement sur rendez-vous.

J'ai également créé un site web qui permet de faciliter les transactions en mettant en relation les acquéreurs avec les œuvres proposées. Je me suis spécialisée dans les arts décoratifs du 20^e siècle (mobilier, verrerie, sculpture Art nouveau, Art déco et

design) et dans les tableaux et dessins de quelques grands maîtres des 19^e et 20^e siècles. Le marché de l'art est en forte expansion et 2015 a été l'année de tous les records ! Avec l'arrivée du Freeport, nous bénéficions d'une législation favorable et le Luxembourg est en passe de devenir une véritable passerelle vers le marché de l'art européen.

Qui sont vos clients et quels services proposez-vous ?

« MoNa Art Consulting dispose d'une autorisation ministérielle d'établissement en qualité de 'conseil en œuvres d'art'. Les démarches ont été assez fastidieuses, car c'est une profession libérale atypique et nouvelle au Grand-Duché.

L'art n'est corrélé ni avec le marché économique, ni avec le marché immobilier et il survit aux krachs boursiers. Les conseils de mon cabinet s'adressent à des particuliers et des gestionnaires de fortune. Je travaille aussi avec des compagnies d'assurances pour des estimations dans le cadre de réévaluation de contrat, après sinistre pour chiffrer les dépréciations ou dans le cas de prêt d'œuvres. Les musées, fondations et grandes entreprises figurent également parmi ma clientèle.

Le marché de l'art est souvent qualifié d'opaque et le recours à un expert s'avère nécessaire pour acheter, vendre, assurer, partager ou constituer une collection. Au Luxembourg, les banques comptent très peu de spécialistes ayant à la fois des connaissances en marché de l'art et pouvant percevoir la valeur intrinsèque ou historique des œuvres.

Grâce à son nouveau showroom, MoNa Art Consulting propose une sélection d'œuvres historiques, signées et cotées sur

le marché. Ce concept innovant de dépôt d'œuvres d'art haut de gamme vient enrichir et compléter le marché luxembourgeois.

Quel est votre parcours professionnel ?

« À 38 ans, le cabinet d'expertise-conseil en œuvres d'art que j'ai fondé est l'aboutissement de mon parcours professionnel. J'ai eu besoin d'indépendance, besoin aussi de récolter les fruits du travail engagé, de saisir les opportunités.

Après des études en histoire et en histoire de l'art, plusieurs contrats de recherches universitaires et une expérience de cadre au sein d'un ministère en France, j'ai été nommée, alors que je n'avais pas 30 ans, à un poste de conservatrice du patrimoine, en charge d'un musée institutionnel.

J'ai exercé cette fonction en tant que directrice de la Maison historique et du Musée départemental de Robert Schuman à Scy-Chazelles, site du Conseil général de la Moselle et tête de pont d'un réseau constitué de plusieurs musées européens.

En tant que directrice de cet établissement public, j'ai été chargée de la mise en valeur des collections et de la modernisation du site. Ce projet culturel et scientifique de plusieurs millions d'euros passait par la conception d'une extension muséale de 2.000 m² dont j'ai conduit la réalisation pendant les trois ans impartis. Cette expérience formatrice m'a permis de gagner en crédibilité et de développer les compétences répondant aux exigences attendues, tout en enrichissant le terreau de connaissances, méthodes et pratiques scientifiques sur lequel je m'appuie encore aujourd'hui.

Malgré mon expérience à un poste de directrice de musée et plusieurs participations ou commissariats d'expositions notamment à Paris, Bruxelles ou Luxembourg, je me sentais coupée du marché et de la valeur pécuniaire des œuvres. Pour compléter mon profil et préparer les conditions favorables au développement de mon métier, je suis partie à Paris me former au marché de l'art. Cette nouvelle expérience a été l'occasion de collaborer avec François Laffanour - Galerie Downtown, une galerie internationalement reconnue. J'ai effectué des recherches en archives puis identifié et localisé les pièces avant de contacter les propriétaires. J'ai également travaillé pour ▶

“ Je viens de l'extérieur et je suis non-Luxembourgeoise, ce qui, pour de grandes familles luxembourgeoises, me confère une certaine neutralité et objectivité. ”



Nadège Mougel, diplômée en histoire contemporaine et en commerce de l'art, également spécialisée en conservation du patrimoine, a fondé MoNa Art Consulting, un cabinet d'expertise-conseil.

le compte d'un commissaire-priseur judiciaire de la plus importante maison de ventes aux enchères d'œuvres d'art au monde.

Que vous ont apporté toutes ces expériences ?

« J'ai appris à maîtriser les différents aspects du métier et les codes liés au marché de l'art. Il était aussi question pour moi de créer un réseau de contacts internationaux parmi les principaux acteurs du marché.

Mon diplôme en histoire contemporaine et en commerce de l'art, le fait d'avoir été chercheur rattachée à l'Université du Luxembourg et d'avoir occupé un poste de direction dans le secteur muséal institutionnel français avant de créer mon cabinet constituent un gage de crédibilité et de sérieux. Pour plus de transparence, je suis rémunérée pour mes prestations de services sur base d'un taux horaire fixe ou forfaitaire en fonction de la mission confiée.

Quelles sont les qualités requises pour exercer un métier comme le vôtre ?

« Vous êtes en contact avec une clientèle prestigieuse et exigeante, de grands capitaines d'industrie ou des personnes issues du monde de la politique. Il faut savoir rester discret... Je sais aussi faire preuve de rigueur et de persévérance. Dans le cas d'une expertise, le travail d'identification et d'authentification est très long.

De quelle réalisation professionnelle êtes-vous la plus fière ?

« Je me souviens avec émotion du jour de l'inauguration du Musée Robert Schuman, après trois ans de travail acharné. J'ai ressenti une immense fierté !

J'ai également éprouvé une grande satisfaction quand je suis venue en aide à une illustre famille, dans le cadre d'une succession litigieuse, où les héritiers se déchiraient pour la répartition des œuvres léguées. J'ai mis d'accord les parties en proposant une répartition par lots 'égaux en nature, valeur et bonté' (*bonté, c.-à-d. en état de conservation optimale, ndlr*) après plus de 10 ans de querelle.

Avez-vous pu bénéficier de l'aide de certains organismes ou réseaux au Luxembourg ?

« J'ai été sélectionnée pour faire partie de la promotion 2015 des mentorés dans le cadre du programme de Business Mento-



« Le fait d'avoir été chercheur rattachée à l'Université du Luxembourg et d'avoir occupé un poste de direction dans le secteur muséal institutionnel français est un gage de crédibilité et de sérieux. »

ring, piloté par la Chambre de Commerce. De cette manière, j'ai pu être mise en relation avec le tissu entrepreneurial luxembourgeois. Un mentor, entrepreneur confirmé et expérimenté, m'a transmis des savoirs clés et a su révéler mon potentiel en termes de 'savoir-être'.

Pourquoi le Luxembourg ?

« Outre le faisceau de facteurs favorables déjà évoqué, le Grand-Duché offre une ouverture sur un marché élargi et permet d'éviter le cloisonnement de par sa position de carrefour au cœur de l'Europe. On y trouve une richesse culturelle et des interlocuteurs internationaux et cosmopolites. Ma clientèle est essentiellement luxembourgeoise, mais elle a rayonné à l'international. En même temps, le Luxembourg est un microcosme. Tout le monde se connaît, ce qui n'est pas toujours évident dans un métier où la discrétion est de rigueur. Je viens de l'extérieur et je suis non-luxembourgeoise, ce qui, pour de grandes familles luxembourgeoises, me confère une certaine neutralité et objectivité.

Avez-vous dû faire face à certaines difficultés ?

« Comme je vous le disais, l'obtention de l'autorisation ministérielle d'établissement en qualité de 'conseil en œuvres d'art' a relevé du parcours du combattant. Actuellement, mon dossier est en attente de traitement auprès du ministère de la Justice pour figurer sur la liste des experts judi-

ciaires assermentés dans la branche art, histoire et objets d'art. Dans le cas de certaines procédures, la Justice fait appel à l'expertise de personnes assermentées et qualifiées dans le domaine de l'art pour dresser un inventaire avec estimations des pièces avant partage. Aujourd'hui figurent surtout sur cette liste les noms de quelques antiquaires. Mais, je ne désespère pas que mon nom y figure un jour, eu égard notamment à mon expérience et à mes qualifications dans le domaine.

Quels sont vos objectifs à court et moyen termes ?

« Dans un premier temps, je souhaite augmenter ma visibilité à Luxembourg et les transactions via la plateforme de vente d'œuvres d'art mises en ligne. Ensuite, j'aimerais exporter le modèle luxembourgeois en installant d'autres cabinets d'expertise-conseil dans les principales capitales européennes comme Paris ou Bruxelles, en fonction de leur spécificité sur le marché de l'art. En m'appuyant sur mon réseau de contacts, qui s'en trouvera encore renforcé, nous pourrons ainsi répondre aux attentes de nos clients, quels que soient leurs souhaits et l'endroit où ils se trouvent. » ●

www.monaartconsulting.eu

L'information continue

Retrouvez la version intégrale de cet entretien sur www.cc.lu