

Catherine Mensour — Profession Ange-gardien

Marie-Élisabeth Brunet

Number 79, November 1994

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/42304ac>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Les Éditions l'Interligne

ISSN

0227-227X (print)

1923-2381 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Brunet, M.-É. (1994). Catherine Mensour — Profession : ange-gardien. *Liaison*, (79), 10–12.

CATHERINE MENSOUR

Profession : ange-gardien



PHOTO : FRANÇOIS DUFRESNE

Quand on entre dans ce bureau de la rue York, au cœur du marché d'Ottawa, ce qui frappe d'abord ce sont ces immenses murs couverts de photos. Beaucoup de visages familiers, d'autres qui le deviendront sûrement : Jean Marc Dalpé, Robert Bellefeuille, Paul Latreille, Paul Rainville, Louise Villeneuve, John Koengen, Roch Castonguay, Serge Dion, Nadine Desrochers, Danielle St-Aubin... Ensuite, cette alcôve dont les tablettes sont remplies de cassettes vidéo. Et le téléphone, le téléphone qui sonne sans arrêt, le téléphone qu'on décroche, qu'on raccroche et qu'on décroche encore.

Bienvenue à l'agence Mensour. Et la voici, qui entre en coup de vent, celle qui en est la propriétaire et l'âme dirigeante. Mi-trentaine, grande, élancée, les cheveux noirs et un teint qui laissent deviner ses origines libanaises, le regard pétillant, le geste nerveux, Catherine Mensour (ou Kate, comme on l'appelle le plus souvent) présente à la

fois cette allure flamboyante que l'on associe aux artistes, et l'élégance grande dame d'une femme d'affaires chevronnée. Ce curieux mélange vient sans doute du fait que depuis neuf ans, Kate Mensour navigue entre deux mondes : celui des artistes qu'elle représente et celui des producteurs de télévision, cinéma, vidéo, théâtre qui font appel à ses services. «Y'a pas beaucoup de gens à qui je permettrais de m'appeler *ma chérie* au téléphone, à neuf heures le matin. Mais Kate, c'est Kate, affirme affectueusement la journaliste Jacqueline Pelletier, une ancienne cliente de l'agence. Dans le monde de vedettes où elle évolue, Kate est elle-même un personnage. Elle joue un rôle et elle le fait avec beaucoup de classe.»

Comment une fille de Sudbury, qui a fait des études en psychologie, en est-elle venue à jouer un tel rôle ? C'est une histoire toute simple qu'elle raconte. «J'avais travaillé deux ans à vendre de la publicité pour *Liaison*, ce qui m'avait permis de côtoyer bien des gens

du milieu artistique. Je faisais de la pige depuis peu quand Jacques Ménard m'a demandé de travailler comme scripte pour un tournage qu'il faisait. Sur le plateau, plusieurs acteurs ont commencé à me dire qu'ils avaient besoin de quelqu'un comme moi pour les représenter, que je devrais ouvrir une agence. L'idée a commencé à germer et six mois plus tard, en novembre 1985, je me suis retrouvée avec un bureau et des artistes qui voulaient que je les représente. L'agence est partie comme ça.»

Faire fi des oiseaux de malheur

Mais cette histoire en cache une autre, car à la faire parler davantage, on se rend vite compte que Kate Mensour a dû travailler très dur pour bâtir son agence. Au début, elle ne comptait que sur une poignée d'artistes, et sur des amis à qui elle voue aujourd'hui une reconnaissance indéfectible. «Du monde comme Lise Leblanc, dit-elle, qui m'a montré à tenir des livres, à faire une réconciliation bancaire. C'est avec le système qu'elle m'a appris que j'ai géré l'agence jusqu'à récemment.» Dans les cercles officielles, ils n'étaient pas nombreux à croire à l'agence. Au bureau local d'ACTRA (Alliance of Canadian Cinema, Television and Radio Artists), on lui a dit que c'était une idée stupide, et que ça ne marcherait jamais. À l'Union des Artistes à Montréal, on lui a affirmé que les agents n'étaient que des profiteurs qui vivaient sur le dos des artistes.

Mais Catherine Mensour n'avait que faire de ces oiseaux de malheur. Elle a commencé à lire tout ce qu'elle pouvait sur le domaine de la production radio, télé, vidéo, annonces publicitaires. Elle est devenue membre de l'Association des producteurs d'Ottawa, se faisant même élire au conseil d'administration. Et surtout, elle a pris le téléphone. «J'appelais les producteurs et je leur offrais les services de mes artistes. Dès que j'entendais parler d'un projet, j'appelais. Je n'y pensais pas deux fois. Je fonçais. En rétrospective, je me rends compte que j'étais naïve. Mais j'y croyais vraiment et de toute façon, je n'avais absolument rien à perdre.»

«Au début, continue-t-elle, les gros producteurs de Montréal et de Toronto ne me prenaient pas très au sérieux. Et à Ottawa, beaucoup de producteurs étaient habitués à faire affaire directement avec les acteurs, les rédacteurs, les scénaristes. Certains n'ont pas aimé se faire dire qu'ils devaient traiter avec moi.»

Une «écurie» de soixante artistes

Neuf ans plus tard, l'agence emploie quatre personnes à temps plein et a une «écurie» d'une soixantaine d'artistes, répartis à peu près également entre anglophones et francophones. Pour tout ce beau monde, Kate Mensour est non seulement une négociatrice, mais aussi une amie, une confidente, parfois même une mère. «Son bureau est un café, un confessionnal, un centre culturel, un garage», affirme en riant le comédien Roch Castonguay, l'un des premiers artistes à signer un contrat avec l'agence. «Kate est à la fois ma grande soeur, ma mère, ma tante. Elle est toujours au centre des histoires de tout le monde. Elle travaille avec des gens qui ont tous l'égo plus grand que la ville et elle a une façon désarmante de nous encourager, de nous faire sentir que nous sommes importants.»

Ce commentaire, il revient souvent aux lèvres de ceux et celles qui ont Kate Mensour comme agente. «Catherine, nous dit le comédien Paul Latreille, est une femme d'affaires extraordinaire, mais c'est aussi quelqu'un qui aime les artistes. Ça se sent. Elle est très protectrice envers nous, elle défend nos intérêts.»

«Kate a beaucoup de respect pour le métier d'acteur, affirme John Koensgen, un de ses protégés de langue anglaise. Quand je refuse un contrat qu'elle veut m'obtenir, parce qu'un autre projet, souvent beaucoup moins payant, me tient à cœur, elle gémit un peu, mais elle respecte ma décision, et elle m'encourage dans la direction que j'ai choisie. Cela vient peut-être en partie du fait que son partenaire de vie, Robert Marinier, est un acteur professionnel. Elle nous comprend.»

Pas besoin de parler longtemps à Catherine Mensour pour se convaincre que sa motivation profonde tient de son amour des artistes. «Le métier qu'ils font est dur, très dur. Ils ont besoin d'être valorisés, appuyés, aimés, peut-être plus que d'autres. Quand ils se font refuser un rôle ou qu'après des mois de travail, la critique est mauvaise, ils prennent ça dur. Moi, je partage leurs grands succès, mais aussi leurs échecs. Pour moi, c'est une grande responsabilité. Ils me donnent une partie de leurs revenus pour que je prenne soin d'eux.»

Et parce qu'elle a trop souvent vu des artistes «se faire manger la laine sur le dos», Kate prend d'abord soin d'eux en leur négociant le meilleur contrat possible. «Malheureusement, notre société valorise beaucoup les gens en fonction du revenu qu'ils génèrent. En m'assurant que les artistes soient bien payés, je contribue à leur assurer le respect de la société.» Au début, elle y est allée de son intuition, se fiant à ce sens des affaires hérité de son père qui tenait un commerce à Sudbury, et animée aussi d'une foi profonde en la valeur du travail des artistes. Aujourd'hui, elle mise sur son expérience et une bonne connaissance du milieu, des producteurs, des normes et tarifs en vigueur.

Le jeu de la négociation

«J'adore le jeu de la négociation, dit-elle. J'essaie toujours d'aller chercher le maximum pour mes artistes, tout en étant juste pour le producteur. Quand je pense avoir raison, je suis ferme, même au risque de perdre le contrat. En bout de ligne, ajoute-t-elle avec un sourire, j'ai une autre motivation. L'agence travaille à commission. Si tous mes artistes étaient pauvres, moi je serais très, très pauvre !»

Si beaucoup de producteurs trouvent qu'il n'est pas facile d'avoir le dernier mot avec elle, ils font confiance à son jugement. Dans le milieu, elle a la réputation de savoir bien évaluer les talents de ses artistes et de leur trouver des contrats à leur mesure. Quand aux artistes, ils se fient aveuglément à elle. «Depuis un an et demi qu'elle me représente, affirme la jeune comédienne Nadine Desrochers, elle a été tout simplement extraordinaire pour moi. Elle est bien branchée et m'a obtenu de gros contrats dont je n'aurais jamais entendu parler autrement. Et comme elle négocie non seulement le salaire, mais aussi les conditions de travail, ça évite bien des frictions avec le producteur plus tard.»

«Je n'ai aucun talent pour la négociation et tout ce que ça implique, explique Paul Latreille. Je la laisse faire. Ça me libère énormément.»



Catherine Mensour et Micheline Sabourin dans leur bureau de la rue York, à Ottawa.

L'Agence Mensour rêve d'ouvrir des succursales à Toronto et à Montréal.

ment. Et souvent je suis surpris, même gêné par les cachets qu'elle va me chercher.» D'ailleurs, tous les artistes auxquels nous avons parlé sont unanimes là-dessus : le travail que fait l'agence vaut largement la commission de 10 à 15 % qu'ils lui versent. Non seulement leurs revenus ont augmenté considérablement, doublé dans plusieurs cas, mais aussi ils sont soulagés de ne plus avoir à s'occuper de chercher des contrats, de négocier, de facturer. Pour certains projets, l'agence Mensour s'occupe même d'assurer une couverture de presse. «Il m'arrive, dit Roch Castonguay, de me rendre sur les lieux d'un tournage par exemple, sans savoir combien je serai payé. Il me suffit de savoir que c'est Kate qui a négocié. Grâce à elle, le respect des artistes se traduit en autre chose que des paroles du genre «vous êtes bien beau et bien bon, jeune homme». Depuis qu'elle est là, je vau cher !»

L'énergie d'un bulldozer

«Kate, c'est notre Walkyrie aux cheveux noirs, affirme le dramaturge Jean Marc Dalpé, dans un grand éclat de rire. C'est la femme guerrière qui nous protège des gens qui nous voudraient du mal. Pour nous défendre, elle a l'énergie d'un bulldozer.»

La bulldozer en question a d'ailleurs bien d'autres projets, d'autres rêves. Celui notamment d'ouvrir un bureau à Montréal et à

Toronto, puisqu'elle décroche de plus en plus de contrats dans ces deux villes. Elle voudrait aussi avoir plus de temps à consacrer à des projets spéciaux : réunir des créateurs autour d'une idée par exemple. Elle n'exclut pas non plus la possibilité de se lancer carrément en production.

Rêve-t-elle parfois de faire elle-même une carrière d'actrice, de monter sur les planches, de jouer dans un film ? «My God, non !» répond-elle avec vigueur, même si elle avoue avoir été tentée, il y a quelques années, par une offre d'animer un talk-show à la télévision. «Ça, c'était différent : j'aurais juste fait ce que je fais tout le temps, c'est-à-dire, parler !» Mais on n'a qu'à l'écouter, à la regarder, pour se convaincre que si Kate Mensour n'a jamais été un personnage de théâtre, elle demeurera toujours un personnage théâtral.

Il lui arrive ces jours-ci de rêver à un rythme de vie moins essoufflant. Mais dans l'immédiat, elle est heureuse de jouer à l'ange-gardien. Son bonheur, elle le mesure sur celui de ses artistes : «Si un acteur réussit, c'est parce qu'il est bon, ce n'est pas à cause de moi. Mais si j'ai pu lui ouvrir des portes, m'assurer qu'il soit valorisé, bien payé, et bien pour moi, c'est quelque chose.»

MARIE ÉLISABETH BRUNET