



PAR TRISTAN GASTON-BRETON

# Le Wall Street Journal, Murdoch et les Bancroft

---

« Votre groupe m'intéresse... »  
Le 29 mars 2007, deux hommes se retrouvent pour un petit-déjeuner dans un restaurant chic de Wall Street. D'un côté, Robert Zanino, directeur général du groupe Dow Jones depuis l'année précédente. De l'autre, Rupert Murdoch, le magnat australien des médias, l'homme qui règne sur News Corporation, l'un des plus grands groupes mondiaux du secteur. Ce matin-là, Murdoch n'y va pas par quatre chemins : à son interlocuteur, il annonce qu'il souhaite acheter le groupe Dow Jones qui abrite, entre autres actifs, une véritable pépite : le Wall Street Journal.

A ce moment, cela fait un certain temps déjà que l'homme d'affaires australien pense à cette acquisition. Et pour cause ! Fondé en 1889 par Charles Dow, Edward Jones et Charles Bergstresser - trois reporters qui avaient créé, sept ans plus tôt,

l'entreprise d'édition et d'information financière Dow Jones & Company -, racheté en 1902 par le journaliste Clarence Barron, le Wall Street Journal est, comme le dit un observateur, « le premier journal économique de la première puissance mondiale. » Véritable référence dans le monde des affaires, le quotidien a obtenu le Prix Pulitzer à trente-six reprises depuis 1946 et tire à plus d'un million d'exemplaires. Le journal a également lancé des éditions en Europe et en Asie ainsi qu'un site internet, créé dès 1996. Dirigée par Paul Steiger depuis 1991, sa rédaction est réputée pour la qualité de ses enquêtes. Plus qu'un simple journal, le Wall Street Journal est en fait une institution de la côte Est, au même titre que le New-York Times. Et c'est bien ce qui intéresse Rupert Murdoch. Depuis qu'il a hérité de son père, en 1953, le journal australien Adelaide News, celui-ci a multiplié les acquisitions,



achetant à tour de bras, sur tous les continents, journaux et chaînes de télévision jusqu'à bâtir un gigantesque empire. Au milieu des années 2000, cet empire, News Corporation, réalise un chiffre d'affaires de 24 milliards de dollars et comprend 175 journaux - dont tous les titres australiens ou presque et les principaux tabloïd anglais sans compter le très sérieux Times de Londres - des dizaines de magazines, des maisons d'édition et des networks de première importance, à commencer par Fox News. La recette de ce succès : le recours systématique aux crédits bancaires mais aussi et surtout un style très particulier qu'il a expérimenté dès 1953 avec l'Adelaide News. La philosophie de Rupert Murdoch tient en effet en quelques mots : « pour vendre plus de papier, il faut toucher les masses et, pour toucher les masses, il faut leur donner ce qu'elles veulent : du sensationnel », a-t-il coutume de dire. Son fonds de commerce, ce sont des histoires montées en épingles où le sexe figure toujours en bonne place, des nouvelles laconiques transformées en récits sensationnels, des titres accrocheurs, incorrects d'un point de vue grammatical mais propres à faire frissonner les lecteurs. Déclinée à l'envi, notamment dans le plus célèbre

des tabloïd anglais, le Sun, fleuron de l'empire Murdoch, cette formule a entraîné à chaque fois une envolée des ventes des titres rachetés par le magnat. Mais elle a également valu à Murdoch une réputation des plus détestables. « Il est arrivé. Ne sentez-vous rien ? Comme une odeur de souffre... », murmuraient déjà les milieux d'affaires australiens dans les années 1960, à l'annonce de l'une de ses visites à Sidney. Le « fouille-merde » : tel est le surnom que lui ont donné les Anglais vingt ans plus tard. Il faut dire qu'outre-Manche, Murdoch s'est mis à dos tout l'establishment en osant reprendre le Times en 1981, provoquant même des démissions en masse au sein de la rédaction. L'homme, de fait, est connu pour la brutalité de ses méthodes, n'hésitant pas à débarquer du jour au lendemain les rédacteurs en chef des journaux qu'il a rachetés, surveillant de très près la vie de ses titres et n'hésitant pas, lors de ses visites express, à déchirer deux heures avant le bouclage, une maquette complète qu'il ne trouve pas assez aguicheuse.

Si, en cette année 2007, Rupert Murdoch s'attaque au Wall Street Journal, c'est donc en premier lieu pour ajouter un titre de plus - et quel titre ! - à son empire de presse. Mais c'est



également pour peaufiner une respectabilité que l'acquisition du Times et sa conversion aux opinions conservatrices - lui qui, jadis, se vantait de voter à gauche - ne lui ont qu'imparfaitement assurée. Rupert Murdoch, qui a longuement étudié le dossier, sait que le moment est bien choisi. Sous la houlette de son ancien directeur général, Peter Kann, le groupe Dow Jones a acquis dans les années 1990 la société financière Telerate : un véritable désastre financier qui n'a pas manqué d'atteindre le Wall Street Journal. Depuis cette date, le groupe semble en panne de stratégie. Rupert Murdoch sait également que le rédacteur en chef du quotidien doit prendre prochainement sa retraite, ce qui éviterait bien des remous et favoriserait la mise en place d'une équipe à sa main. Enfin et surtout, le magnat australien n'ignore rien de la situation capitalistique du groupe Dow Jones. Il sait que la majorité du capital - 64% - est aux mains d'une trentaine de personnes qui, toutes, descendent de Hugh Bancroft, le gendre de Clarence Barron qui avait pris la tête du journal à sa mort. Or la famille Bancroft, dans son immense majorité, ne s'intéresse par à la vie du groupe et à celle du Wall Street Journal, se contentant d'encaisser chaque année de confortables dividendes. Si elle

est représentée au conseil par trois de ses membres, elle n'a pas de véritable chef reconnu et accepté par tous. Certains cousins, enfin, ne cachent pas l'ampleur de leurs besoins financiers que de simples dividendes peinent à satisfaire. Pour Rupert Murdoch, la « fenêtre de tir » est donc idéale...

« Je propose 60 dollars par titre », précise ce jour-là le patron de New Corporation à Robert Zanino. 60 dollars, soit 27 dollars de plus que le cours officiel du groupe qui, à ce moment, s'affiche à 33 dollars ! Une offre très généreuse, bien dans les manières de Murdoch, habitué depuis toujours à surpayer les titres qu'il souhaite acheter afin d'emporter le morceau et d'éviter toute surenchère de la part d'un concurrent. Sitôt revenu à son bureau, Zanino appelle l'administrateur des Bancroft, l'avocat Michael Elefante qui, chaque année, touche 6% de tous les revenus versés à la famille. « Tout se vend », répond aussitôt ce dernier avant de demander la tenue d'un conseil d'administration exceptionnel.

Il se réunit le 31 mai 2007. Entre-temps, Rupert Murdoch a adressé une lettre à l'ensemble de la famille Bancroft pour défendre son projet. « Beaucoup de choses ont été dites sur moi,



ma famille et mon groupe : certaines flatteuses, d'autres moins. Je suis cependant un véritable homme de presse et reste convaincu que News Corporation pourrait apporter les capitaux et les moyens dont le groupe Dow Jones a besoin pour se développer », écrit l'homme d'affaires. Entre-temps également, les Bancroft se sont réunis pour arrêter leur position. Présenté au conseil le 31 mai par Michael Elefante, le communiqué rédigé par la famille précise que, « au vu de la situation du groupe et de l'environnement dans lequel il évolue, elle pense que les missions de Dow Jones pourraient être mieux réalisées en collaboration avec un autre groupe de presse, dont News Corporation. » Pour le management du groupe, qui s'attendait à un refus pur et net des Bancroft, c'est une mauvaise surprise...et un camouflet. Ces lignes ne sonnent-elles pas comme un désaveu de la gestion de Zanino et de son équipe ? Le management n'a cependant d'autre choix que de prendre acte de la volonté de la famille « d'ouvrir des négociations avec News Corporation ou tout autre groupe qui viendrait à se manifester en vue d'une cession du groupe Dow Jones ». Ce jour-là, les trois actionnaires familiaux - Chris Bancroft, Lisa Steele et Leslie Hill - semblent un peu dépassés par les événements. Au

point que lorsque Chris Bancroft croit utile de préciser que le communiqué de la famille « ne signifie pas qu'elle souhaite vendre », il s'attire une réponse cinglante de la part du Président. « Appeler à une collaboration avec un partenaire signifie, dans le langage de Wall Street, que l'on veut vendre ! » réplique, agacé, ce dernier. « Peut-être n'est-il pas trop tard pour rédiger un nouveau communiqué familial », tente alors Chris Bancroft, manifestement décontenancé. Mais il est trop tard : le communiqué des Bancroft a déjà été transmis à la rédaction du Wall Street Journal. Tout indique que la famille, dans l'affaire, s'est fait forcer la main par Michael Elefante qui, non content de rédiger le communiqué, l'a transmis à la rédaction. Ce jour-là en tout cas, un fossé vient de s'ouvrir entre les Bancroft et le conseil d'administration mais aussi entre eux et la rédaction, littéralement vent debout contre le « fouille-merde »...

La brève passe d'armes du 31 mai ne peut cependant masquer l'essentiel. La balle est désormais dans le camp des trente membres de la famille Bancroft, plus divisée que jamais. D'un côté, les partisans de l'offre Murdoch, emmenés par Leslie Hill, administrateur et ancienne pilote



de la compagnie American Airlines, et son cousin William Cox III. Des semaines durant, à coup de mails et d'appels téléphoniques, ils œuvrent pour convaincre le « clan » de vendre le groupe Dow Jones à News Corporation. Avec un argulent masqué : les 5 milliards de dollars offerts par l'homme d'affaires australien, une offre inespérée et qui garantirait à chaque membre la bagatelle de 140 millions de dollars. Du côté des opposants, le propre père de William Cox III qui ne se prive pas de dire tout le mal qu'il pense de Rupert Murdoch - « Vendre le groupe à cet individu serait la ruine du Wall Street Journal » explique-t-il à la presse - mais aussi sa cousine Martha Robes qui, de son côté, tient à faire savoir qu'elle refuse « d'avoir le moindre contact avec ce monsieur Murdoch. » Faute de chef, la famille se déchire ainsi au gré des opinions de chacun, les plus jeunes, généralement partisans de l'offre Murdoch, s'opposant à leurs aînés, résolument hostile à l'homme et à ce qu'il représente. Au milieu, les indécis comme Chris Bancroft, qui ne sait plus très bien à quel saint se vouer, Michaël Elefante, qui fait tout son possible pour convaincre la famille d'accepter le « deal » - il est vrai qu'il a beaucoup à y gagner - et, bien sûr,

Rupert Murdoch. Parfaitement informé de la position des uns et des autres, l'homme d'affaires multiplie les appels téléphoniques et les rencontres avec les membres du clan. S'il donne quelques garanties quant à l'indépendance éditoriale du titre - une préoccupation commune à tous les Bancroft - il tient cependant à mettre d'emblée les choses au clair : « Je ne peux pas prendre 5 milliards à mes actionnaires et ne pas diriger l'affaire », explique-t-il ainsi, en juin 2007, dans une interview au Wall Street Journal. L'indépendance oui. La liberté totale, non...

L'acte final se produit à la mi-juillet 2007 lors d'une grande réunion familiale tenue dans un hôtel de Boston. Signe de la gravité de l'heure, tous les Bancroft ont fait le déplacement. L'atmosphère est tendue, malgré les efforts de Michaël Elefante qui tente, de façon un peu artificielle, de mettre de l'huile dans les rouages. Quatre heures durant, les partisans du « oui » et ceux du « non » se succèdent à la tribune, expliquant leur position et les raisons pour lesquelles ils ont, parfois, changé d'avis. Tel est le cas notamment de Chris Bancroft qui, après s'être opposé au projet, a fini par s'y rallier au nom de l'avenir du groupe. Dans la salle, on entend des applaudissements et



quelques sifflets. L'heure est aussi aux explications, certains membres de la famille s'indignant de n'avoir jamais eu communication des détails de l'offre de Murdoch. A New-York, dans l'immense appartement qu'il s'est offert un peu plus tôt pour 44 millions de dollars, l'homme d'affaires suit minute par minute cet étrange meeting familial. Sur place en effet, il dispose d'une « informatrice », une membre de la famille qui le tient informé des positions des uns et des autres. Des reporters du Wall Street Journal et des membres de la direction du groupe Dow Jones sont également présents. C'est de leur avenir, après tout, dont il est question ce jour-là...

A l'heure du vote, c'est à une écrasante majorité que les Bancroft acceptent l'offre de News Corporation. Elle sera rendue officielle le 1er août 2007. Sans l'avoir vraiment voulu et sans s'y être vraiment opposée non plus, la famille met ainsi fin à plus d'un siècle de contrôle sur l'un des plus prestigieux journaux de la planète. Ses membres retourneront à l'anonymat d'où Murdoch les avait un temps tirés. Quant au magnat des médias, il s'empresse, sitôt l'acquisition finalisée, de placer des hommes à la tête du groupe.

---

**Tristan GASTON-BRETON,**  
Historien d'entreprises  
[tgastonbreton@elzear.com](mailto:tgastonbreton@elzear.com)