

INGRID HOUSSAYE MICHIEZI

DE PRATO AU MAGHREB

LE RÉSEAU COMMERCIAL DE LA COMPAGNIE DATINI, FIN XIV^e-DÉBUT XV^e SIÈCLE

La très riche correspondance, à la fois commerciale et privée, conservée aux archives de Prato¹, et les manuels de *mercatura*² nous permettent de constater que le commerce avec les pays du Maghreb représentait un intérêt certain pour les marchands latins à la fin du

¹ Les archives conservent en leur sein celles du marchand pratésien, Francesco di Marco Datini. Le fonds Datini contient environ 150 000 lettres provenant de plus de 200 localités disséminées en Europe et dans le bassin méditerranéen, et près de 600 registres de comptes. Pour comprendre les réseaux et les stratégies marchandes employées pour commercer avec le Maghreb, il a principalement été fait usage de la correspondance commerciale concernant l'Afrique du Nord, la péninsule Ibérique et les îles Baléares. Cf. entre autres B. Dini, «L'Archivio Datini», dans S. Cavaciocchi éd. *L'impresa, industria, commercio, banca secc. XIII-XVIII (Atti della Ventiduesima Settimana di studi 30 aprile-4 maggio 1990, Istituto internazionale di storia economica F. Datini, Prato)*, Florence, 1991, p. 45-60; F. Melis, *Aspetti della vita economica medievale*, Sienne, 1962, F. Melis, *Documenti per la storia economica dei secoli XIII-XVI*, Florence, 1972; J. Hayez, *L'Archivio Datini, de l'invention de 1870 à l'exploration d'un système d'écrits privés*, dans *Le carteggio Datini et les correspondances pratiques des XIV^e-XVI^e siècles*, actes publiés dans *Mélanges de l'École française de Rome. Moyen Âge*, 117, 1, 2005, p. 121-191.

² À l'usage des marchands, ces manuels contenaient des informations sur les diverses places mercantiles et leurs relatives marchandises, mesures, poids, et monnaies, sur les distances à parcourir pour aller de l'une à l'autre et sur les routes qui les reliaient, sur les impôts et taxes dont il fallait s'acquitter, et ils regorgeaient de conseils pour la navigation et le voyage. Parmi les quelques exemples de manuels de *mercatura* publiés, le plus connu est celui de Francesco Balducci Pegolotti, marchand au sein de la compagnie Bardi : F. Pegolotti, *La pratica della mercatura*, éd. A. Evans, Cambridge (Mass.), 1936 (*The Medieval Academy of America*, 24). La liste suivante présente des livres de diverses origines : G. Airaldi, R. S. Lopez, *Il più antico manuale italiano di pratica della mercatura*, dans *Miscellanea di studi storici*, Gênes, 1983, p. 101-133; C. Ciano (éd.), *La pratica di mercatura datiniana (secolo XIV)*, Milan, 1964; M. Gual Camarena, *Un manual catalán de mercadería (1455)*, dans *Anuario de estudios medievales*, 1, 1964, p. 431-450; *Tarifa zoè noticia dy pexi e mexure di luogi e tere che s'adovra marcadantia per el mondo*, éd. V. Orlandini, Padoue, 1925; *Zibaldone da Canal, manoscritto mercantile del sec. XIV*, éd. A. Stussi, Venise, 1967.

Moyen Âge. Il leur permettait de s'approvisionner en produits stratégiques et de soutenir les besoins de leurs industries, en plus d'assurer un débouché à leurs productions. Les articles provenant du Maghreb consistaient ainsi en des matières premières nécessaires aux grandes industries du monde latin, et principalement en des cuirs et des peaux, des produits tinctoriaux, et quelques épices. Les exportations étaient en grande partie liées à l'écoulement de la production textile³. À première vue ce trafic pouvait sembler déséquilibré et se résumer à un échange de matières premières contre des produits travaillés. Il convient toutefois de proposer quelques précisions. Les gouvernants musulmans savaient profiter de ce commerce. La législation locale favorisait le trafic avec les pays chrétiens dont l'essor commercial intéressait les pays musulmans, dans la mesure où l'État prélevait des droits importants à l'importation et à l'exportation. De plus, les Maghrébins exportaient le fruit de l'élevage et du trafic caravanier. Ce commerce ne semblait rien avoir d'un commerce de pacotille. Ainsi, les marchands et les facteurs des compagnies demeuraient attentifs aux exigences et aux goûts d'une clientèle qui savait jouer de la concurrence, et, obéissant à des cultures et à des modes de vie différents, ils veillaient à l'usage de certaines teintes et couleurs⁴.

Le Maghreb était aussi l'objet d'une forte rivalité entre les grandes puissances commerciales européennes, principalement entre les Italiens et les Catalans. Cette rivalité n'avait pas lieu au Maghreb où l'activité des Européens, limitée au bon vouloir des sultans, s'étendait très rarement au-delà d'espaces délimités, celui du *fondouk*, enclave territoriale permettant aux marchands d'être physiquement présents dans l'espace musulman; ils y bénéficiaient d'une certaine autonomie juridique, et de la protection des autorités locales et du consul. La lutte se concentrait plutôt dans les espaces maritimes et continentaux-clés dont la domination permettait l'accès à ces territoires. À l'espace d'échanges se superposait en effet un espace stratégique, qui visait à la conquête ou à la préservation de zones d'influences. Entre les années 1380 et 1410, nous pouvons nettement percevoir une évolution et une certaine redéfinition des zones d'influence ibériques et italiennes dans l'espace méditerranéen.

³ Cf. I. Houssaye Michienzi, *Les efforts des compagnies Datini pour établir des relations avec les pays du Maghreb, fin XIV^e-début XV^e siècle*, dans S. Cavaciocchi (dir.), *Relazioni economiche tra Europa e mondo islamico, secoli XIII-XVIII. Atti delle Settimane di studi de l'Istituto internazionale di storia economica F. Datini, Prato, 2006*, Florence, 2007, p. 569-594.

⁴ Deux principaux types de couleurs étaient commercés : des tons clairs autour du vert (*verde azzuro, sambucato*), du bleu (*turquino, cilestrino*) ou du blanc (*bianco*), et des teintes plus foncées comme le rouge (*vermiglo, rosso*) ou le noir (*nero*).

La fin du XIV^e siècle et le début du XV^e furent marqués par des changements importants au sein du bassin méditerranéen occidental. L'hégémonie italienne s'essouffait et laissait de plus en plus de terrain aux États de la Couronne d'Aragon menés par une énergique politique expansionniste. La situation politique des pays d'Afrique du Nord tendait par ailleurs à s'améliorer après une grave crise à la fois démographique et économique, qui avait entraîné une diminution des échanges et une augmentation de la piraterie. Abū'l-Abbās⁵, souverain hafside, pacifia le territoire et redressa la politique extérieure largement compromise par ses prédécesseurs. Mais ce fut sous le long règne de son successeur, Abū Fāris⁶, que le grand État hafside fut constitué, s'accompagnant d'un raffermissement du pouvoir central. La dynastie hafside fut ainsi le moteur de ce renouveau qui s'amplifia tout au long du XV^e siècle, laissant place à un renouvellement des relations entre ces terres d'islam et le monde latin.

Au cœur de ces intérêts et de ces enjeux, nous essayerons de comprendre comment un marchand toscan pouvait commercer avec les pays du Maghreb à la fin du Moyen Âge. Quel était son réseau marchand? Quelles forces et quelles faiblesses démontrait-il ? Nous chercherons en premier lieu à définir les structures et les fragilités de la compagnie Datini dans le cadre d'un négoce avec les pays du Maghreb. Nous essayerons ensuite de définir le réseau utilisé en nous penchant notamment sur ses particularités et son originalité.

Avant d'entrer plus dans le détail et de nous concentrer sur la compagnie Datini, il nous faut préciser un point fondamental, celui des conditions sous lesquelles les Florentins pouvaient commercer au Maghreb. Francesco di Marco Datini était originaire de Prato qui était alors sous juridiction florentine. Les conditions générales auxquelles il était soumis étaient donc semblables à celles des autres compagnies florentines. La cité du lys partait cependant handicapée dans le commerce avec cette région du monde pour trois motifs essentiels.

Florence ne disposait tout d'abord ni d'un accès direct à la mer, ni de flotte marchande. Elle dépendait du bon vouloir des autres « nations » marchandes pour traverser la Méditerranée et faire transporter ses marchandises. Les Florentins, à cette époque, étaient la plupart du temps obligés d'utiliser la flotte pisane pour faire du commerce en Barbarie afin de profiter de la protection du pavillon. Mais l'usage du port de Pise, Porto Pisano, était condi-

⁵ Il régna de 1370 à 1394.

⁶ Il régna de 1394 à 1434.

tionné par les rapports entre les deux cités, des rapports toujours très tendus qui atteignirent leur paroxysme lors du siège de Pise par Florence en 1406. Dans les cas où il était nécessaire de trouver d'autres débouchés portuaires en Toscane, le trafic de marchandises était dévié vers Motrone, Piombino ou encore Talamone. Les marchandises pouvaient encore être débarquées sur la côté adriatique et continuer leur chemin par voie de terre. Les Florentins étaient par conséquent toujours dépendants de la bonne volonté des transporteurs qui restait liée au contexte politique du moment⁷. Cette situation dura jusqu'à la mainmise florentine sur Pise en 1406, mais ne changea réellement qu'avec l'acquisition du port de Livourne en 1421.

En outre, au sein des pays d'islam, le négoce était soumis à plus de contraintes que celui effectué en pays chrétien. Commercer n'était possible que sous la bannière d'une «nation», c'est-à-dire que les marchands latins ne pouvaient exercer leur activité que s'ils faisaient partie d'une «nation» avec laquelle le souverain musulman avait signé un traité de paix et de commerce. Parmi les Italiens, les Génois, Pisans et Vénitiens avaient signés des traités de commerce avec les souverains islamiques. Mais Florence, durant toute notre période, ne signa aucun traité avec les États musulmans, même si elle était parfois reconnue en tant que «nation», souvent désavantagée, dans le calcul des droits commerciaux⁸. Dans le but de profiter de droits commerciaux plus intéressants, les marchands florentins se faisaient parfois passer pour Pisans, comme le mentionnait déjà Giovanni Villani⁹. Ils le faisaient également dans le royaume de Grenade où ils trouvaient plus profitable de se faire passer pour des Génois et de bénéficier ainsi de la très avantageuse situation dont jouissaient les ressortissants de cette communauté¹⁰.

⁷ L'exemple suivant nous prouve bien la précarité de leurs conditions. Archivio di Stato di Prato (désormais abrégé ASPo), D 1059, 1101837, lettre Bruges-Majorque, comp. Deo Ambrogi et Giovanni Franceschi à comp. Datini et Cristofano di Bartolo, 28/08/1397 : «L'altre 2 balle di panni ci restorono in tera che le viniziane no ci volono levare. Abiano mandato a Valenza per 2 navi paratesi di qui 4 dì fa. Facele Id(i)o salve. Che tristo facci Id(i)o i padroni delle ghalee che mai per maggiore chativeria non vedemo fare. Fanno i primi noleg(i)amo e poi ci gliano lasciati in terra [...] Idio gliene pigli».

⁸ Il semble que, moins favorisés que les autres marchands chrétiens au statut régulier, les Florentins aient dû payer, à l'importation en Ifrīqiya, des droits de douane légèrement plus élevés. Cf. I. Houssaye Michienzi, *Les efforts des compagnies Datini...* cit., p. 576.

⁹ G. Villani, *Nuova Cronica. I. LIII. Come di prima si feciono in Firenze i fiorini dell'oro* : «i Fiorentini si spacciavano in Tunisi per Pisani».

¹⁰ Cf. A. Fábregas García, *Estrategias de actuación de los mercaderes toscanos y genoveses en el reino nazarí de Granada a través de la correspondencia Datini*, dans *Serta antiqua et medievalea*, Gênes, 2001, p. 259-304. L'historienne espa-

Nous en trouvons des traces dans la correspondance écrite à Malaga¹¹. Ce n'était pas une pratique particulièrement nouvelle, ni pour les marchands florentins, ni pour les autres groupes de négociants¹².

Enfin, Florence ne disposait d'aucune représentation diplomatique au Maghreb. Les marchands en terres étrangères disposaient la plupart du temps, pour traiter de leurs relations commerciales et les appuyer, d'un interlocuteur nommé et reconnu, le consul. Cependant, dans la plupart des villes fréquentées par les correspondants de la compagnie Datini sur le pourtour méditerranéen ne se trouvait aucun consul florentin. À Majorque, Malaga, Ibiza, Tunis¹³ et dans bien d'autres lieux, il n'existait aucune structure représentative appuyant les ressortissants de la «nation» florentine. Cette absence de représentation aurait pu être la conséquence d'une réelle faiblesse diplomatique, elle-même due à un manque de volonté politique, ou à de réelles difficultés structurelles liées aux phénomènes concurrentiels et organisationnels. Elle aurait également pu être liée à la structure même des compagnies marchandes florentines, qui, à la différence des autres compagnies de commerce italiennes ou catalanes, étaient d'une dimension bien plus importante : y avait-il besoin de développer un réseau consulaire lorsque les membres de ces grandes compagnies pouvaient certainement traiter directement avec les autorités concernées ? Tel n'était cependant pas le cas de

gnole arrive à des conclusions semblables : «En segundo lugar planteaba la posibilidad de que éstas se realizaran de manera encubierta bajo el auspicio de la comunidad genovesa, a la que cualquier mercader con intereses en Granada tendría intención de asimilarse para disfrutar de sus prerrogativas, momento a partir del cual ejercería una labor de sonda con respecto a los intereses de sus compatriotas».

¹¹ ASPo, D 893, 418029, lettre Malaga-Barcelone, 17/12/1402, Tuccio di Gennaio à Simone d'Andrea Bellandi : «Da' Re ò àuto brivileg(i)o d'esere contrattato sì come genovese»; ASPo, D 1072, 903195, lettre Malaga-Majorque, 02/11/1402, Tuccio di Gennaio à comp. Datini et Cristofano di Bartolo : «Io auto qui privilegio da Re siccome ano i genovesi di potere sì scaricare nave, e a tempo 6 mesi a tornare a car(icare) sanza pagare niuno drito che gran' vantaggio per dirvi grande si paghano qui».

¹² G. Masi, *Statuti delle colonie fiorentine all'estero (sec. XV-XVI)*, Milan, 1941, p. 13.

¹³ R. Brunschvig, *La Berbérie orientale sous les Hafside des origines à la fin du XV^e siècle*, I, Paris, 1940-1947, p. 434 : «les premiers consuls attestés sont ceux de Venise, à Tunis, en 1231, de Marseille et de Gênes à Bougie, de Pise à Tunis en 1234»; M. Tangheroni, *Politica, commercia e agricoltura a Pisa nel Trecento*, Pise, 1973, p. 145 : en 1309, il y aurait eu quatre consuls chrétiens à Tunis : catalan, génois, pisan et vénitien. Sur le *fondouk* pisan à Tunis voir O. Banti, *I rapporti tra Pisa e gli stati islamici dell'Africa settentrionale tra l'XI e il XV secolo*, dans *Le ceramiche medievali delle chiese di Pisa*, Pise, 1983, p. 18.

l'entreprise de Francesco Datini, de taille modeste par rapport aux compagnies Alberti, Strozzi ou encore Tornabuoni. Rien ne manifeste, dans les correspondances conservées au sein des archives de Prato, que la compagnie pouvait traiter directement avec les autorités locales¹⁴. Durant l'existence de la compagnie Datini¹⁵, aucune tentative diplomatique n'eut lieu en direction des pays du Maghreb. En effet, ce fut seulement en 1421 que commença une réelle expansion maritime florentine en Méditerranée, conséquence directe de la prise du port de Livourne. De cette année capitale datent en effet la première ambassade à Alexandrie ainsi que le premier traité de paix et de commerce signé avec l'État hafside de Tunis. Par la suite, en 1437, Florence mit en place les «galées de Barbarie»¹⁶.

C'est dans ce cadre général rapidement dressé que Francesco Datini commerçait avec les pays du Maghreb. Sa compagnie était constituée de cinq compagnies commerciales : à Avignon, Pise, Florence, Gênes et dans les États de la Couronne d'Aragon. Dans ce dernier cas, il s'agissait de la compagnie divisée de Catalogne, présente à Barcelone (filiale dirigeante), Valence et Majorque. Il fallait ajouter deux compagnies artisanales créées à Prato, l'une pour le travail de la laine, l'autre pour la teinture, une compagnie bancaire à Florence, et deux autres compagnies individuelles à Prato et à Florence, destinées à gérer les biens domestiques de Francesco Datini. Disposer de compagnies et de représentants à travers l'Europe et la Méditerranée occidentale demandait une certaine quantité de personnel. La compagnie Datini aurait compté en tout 173 membres¹⁷. En comparaison, entre 1310 et 1345, la compagnie

¹⁴ Cf. E. S. Hunt, *The medieval super-companies : a study of the Peruzzi Company of Florence*, Cambridge, 1994, p. 99 : «It has already been established that the most important Peruzzi branches were headed by partners and that their role was political and diplomatic as well as commercial. In effect, they represented the company at the courts of Naples, Sicily, Paris, London, Flanders, and Avignon, often assisting the rulers in their administration». L'exemple suivant nous montre l'utilisation d'une grande compagnie florentine pour parlementer avec le souverain hafside. R. Brunschvig, *La Berbérie orientale sous les Hafsides...* cit., I, Paris, 1940-1947, p. 161 : «Venise crut nécessaire, pour négocier avec le sultan au printemps 1333, de passer par l'intermédiaire onéreux d'une firme étrangère, celle des Acciaiuoli de Florence «très influents à la cour du roi de Tunis»; et sans doute ceux-ci lui firent-ils obtenir satisfaction, puisque, le 3 mai, la Sérénissime révoquait la défense qu'elle avait faite l'année précédente à ses nationaux de commercer sur le territoire hafside».

¹⁵ Francesco di Marco Datini décéda en 1410 et laissa des instructions quant à la dissolution de ses compagnies.

¹⁶ Cf. A. Saporì, *I primi viaggi di Levante e di Ponente delle galee fiorentine*, dans *Studi di storia economica, secoli XIII-XIV-XV*, III, Florence, 1955, p. 3-21; M.-E. Mallett, *The Florentine galleys in the fifteenth century*, Oxford, 1967.

¹⁷ F. Melis, *Aspetti della vita economica medievale*, Sienne, 1962, p. 84.

Bardi employait 346 personnes. Même si la «nouvelle génération» d'entreprises florentines¹⁸ n'avait pas la dimension de celles créées au XIII^e siècle, la compagnie Datini était de taille modeste comparée aux autres compagnies florentines, à commencer par les Alberti, mais elle demeurait imposante, replacée dans un contexte élargi. Dans les autres places de négoce européen, les méthodes de commerce étaient en effet beaucoup moins avancées. À la tête de son entreprise, Francesco Datini, même s'il n'atteignait pas le niveau de ses prédécesseurs florentins, n'était absolument pas un marchand de seconde zone. Il fit sa fortune lui-même, en partant de peu. Il était à la pointe des techniques commerciales, organisant ses affaires en une combinaison de sociétés, ce qui correspondait vraisemblablement à une évolution générale de l'époque¹⁹, maniant lettres de change et comptabilité à partie double. Il était, comme la plupart des grands hommes d'affaires florentins, à la fois négociant, banquier, industriel et assureur. Il trafiquait de tout, jusqu'aux esclaves. Ses activités se déroulaient dans un périmètre assez large comprenant à la fois le bassin méditerranéen et l'Europe du Nord-Ouest. Toutefois sa belle compagnie, solidement administrée, ne suffisait pas pour commercer partout où il le désirait. Si elle était inférieure en taille aux grandes compagnies florentines, elle l'était également en termes de filiales et de comptoirs disposés en Europe occidentale et sur le pourtour méditerranéen. Il lui fallut aller au-delà, tisser des liens et des connexions avec des personnes étrangères à sa compagnie, bâtir et développer un réseau de connaissances et de relations. L'accès au commerce avec les pays du Maghreb est particulièrement révélateur car il démontre en profondeur l'emploi de ces rapports informels et nous permet de comprendre à quel point l'étude réticulaire est ici importante. Car Francesco Datini négocia la plupart du temps directement, par le biais de ses associés et de ses correspondants dispersés en Europe et dans le bassin méditerranéen. Mais dans ce cas précis, il ne réussit jamais à placer ses hommes sur les marchés nord-africains et dut avoir recours à des intermédiaires. La compagnie n'était pas physiquement présente au Maghreb mais elle y réalisait néanmoins des opérations commerciales. Quelles étaient les ressources dont Francesco Datini pouvait disposer?

¹⁸ Tels les Alamanni, Davizzi, Pagnozzi, Rinucci, Strozzi...

¹⁹ Dans son étude à la gloire de l'entrepreneur mais aussi dans d'autres écrits, Federigo Melis affirmait que Francesco Datini était certainement l'inventeur de cette nouvelle combinaison commerciale. Cf. F. Melis, *Aspetti della vita economica...* cit.; id., *Influenze datiniane nel sistema economico europeo*, dans L. Frangioni (éd.), *I mercanti italiani nell'Europa medievale e rinascimentale. Opere sparse di Federigo Melis*, Florence, 1990, p. 35-43.

Il bénéficiait d'un certain nombre d'appuis. Il s'adossa sur certaines de ses compagnies, essentiellement deux d'entre elles. Il pouvait utiliser sa compagnie pisane, Pise jouissant de liens étroits et anciens avec les pays du Maghreb, et essentiellement avec l'Ifrīqiya. Les premiers navigateurs italiens ayant fréquenté de manière habituelle les ports du Maghreb furent des Pisans, dont la puissance maritime, alors supérieure à celle des Génois, concurrençait et dépassait souvent les forces de Venise. Dès le milieu du XII^e siècle, les Pisans formaient une « nation » au sein des États de l'Ifrīqiya, administrée par un consul. Ils disposaient de leur propre funduq. L'un des plus anciens traités conservés, passé entre la République pisane et les princes musulmans, remontait à 1230. Il accordait des franchises aux navigateurs pisans sur « toutes les terres du roi des Sarrasins d'Afrique », titre du roi de Tunis qui régnait alors sur le royaume de Bougie²⁰. Et malgré la perte de ses possessions maritimes, la destruction de sa flotte, la privation de son autonomie, les relations de Pise avec ces terres musulmanes ne furent pas interrompues. On trouve encore à la fin du XIV^e siècle, et nos lettres en témoignent, des relations directes entre Pise et le Maghreb oriental²¹. En 1397, Pise renouvela avec les princes musulmans les privilèges qui assuraient la prospérité de son commerce dans leur pays.

Mais l'élément-clé de Francesco Datini était sa filiale majorquine. Majorque se présentait alors comme un point de passage obligé. Les Baléares fonctionnèrent longtemps comme carrefour commercial, au cœur des routes reliant l'Afrique du Nord à l'Europe continentale, et la Méditerranée à l'Atlantique. L'importance de Majorque ne cessa de croître tout au long du XIII^e et du XIV^e siècle. C'était une base pour les marchands souhaitant pénétrer en Afrique du Nord puisque les papes avaient autorisé le commerce avec les pays d'islam aux marchands de l'île. Majorque avait également été un marché d'esclaves international, bénéficiant là encore de sa position face au monde islamique. C'est à nouveau son excellente position sur la route reliant l'Italie à Séville et à la Flandre en passant par le détroit de Gibraltar qui lui permit de devenir un entrepôt commercial et un centre de redistribution majeur en Méditerranée occidentale, et c'est à partir de cette position stratégique que la compagnie Datini tenta d'établir des relations directes avec les pays du Maghreb.

²⁰ Le premier traité de paix et de commerce fut vraisemblablement signé en 1157 avec les Almohades. Cf. L. De Mas Latrie, *Aperçu des relations commerciales de l'Italie septentrionale avec l'Algérie, au Moyen Âge. Extrait du tableau de la situation des établissements français en Algérie, 1843-1844*, Paris, 1845.

²¹ Cf. I. Houssaye Michienzi, *Les efforts des compagnies Datini...* cit., p. 578-579.

Le premier essai eut lieu en 1395. À cette date, la compagnie de Catalogne n'était pas encore concrétisée. Les trois comptoirs de Valence, Barcelone et Majorque avaient été créés mais la compagnie n'était encore qu'une annexe de celle de Gênes. Luca del Sera, homme clé de la compagnie, à laquelle il avait été fidèle plus de 18 ans, et associé essentiel de Francesco Datini, dirigeant alors les opérations en péninsule ibérique, désira confier à Ambrogio de Rocchi, facteur à Majorque, une cargaison de tissus florentins à écouler en Barbarie, et plus précisément à Alcudia²². Au retour, ce dernier aurait dû rapporter des produits parmi les plus demandés sur le marché européen, à savoir de la laine, de la *grana*²³, de l'alun. La perspective était d'établir des liaisons régulières. Il essaya de partir de Majorque, port le mieux relié aux côtes mérinides, mais ne réussit pas à traverser la Méditerranée²⁴. Il ne fut pas le seul membre de la compagnie Datini à devoir renoncer à un voyage d'affaires en Barbarie. Quelques années plus tard en effet, Cristofano di Bartolo, qui fut pendant de longues années l'associé de Francesco Datini et le directeur de la filiale de Majorque, tenta à nouveau de se rendre à Alcudia, en vain. Ces deux membres de la filiale majorquine mentionnaient dans leurs lettres la présence de ligues de marchands majorquins qui les empêchaient de «passer en Barbarie»²⁵. Il fut donc impossible à Francesco Datini de pénétrer l'espace commercial maghrébin par le seul biais de ses compagnies marchandes. Dans

²² ASPo, D, lettre Majorque-Barcelone, Nofri Bonaccorsi à Francesco Datini et Luca del Sera, 12/05/1395 : «Sono avisato che Anbruogio mandate a 'Lchudia sulla nave d'in Terigl chon alquanti panni vostri, di che sia nel nome di Dio».

²³ La *grana* ou kermès est un produit tinctorial à base de matière animale, la cochenille, donnant une couleur rouge.

²⁴ ASPo, D, lettre Majorque-Barcelone, Jordi Pont à Luca del Sera, 29/05/1395 : «Per vostra letra anten com voliats que Anbroso san anas a 'Lcodia ab los vostres draps florantins ab la nau de 'n Tarill. Perque axi com voliam fer baxar los draps los mercades qui an afer a 'lcodia ho an sabut e an ma dit que no volan que lo dit Anbroso i vaja. La raho per que no us an vull scriura de que en varitat ma sabut molt greu, tant lo les e pragats tots que no he pugut fer, sap ma greu per vostra amor : sara si plau a Deu per lo millor»; ASPo, D, lettre Majorque-Barcelone, Nofri Bonaccorsi à Francesco Datini et Luca del Sera, 30/05/1395 : «Chome da 'Nbruogio sarete stati avisati, e non ci è stato modo che possa andare sulla nave di 'n Terigl e preghiere non ci sono valute»; ASPo, D, lettre Majorque-Barcelone, Ambrogio de Rocchi à Francesco Datini et Luca del Sera, 01/06/1395 : «Eravate avisati chome il pasare in Barberia non à auto luogho e né arà a questi di».

²⁵ ASPo, D, lettre Majorque-Florence, Ambrogio de Rocchi à Francesco Datini et Stoldo di Lorenzo, 13/06/1395 : «Voi sarete avisati della cagio(ne) perché qui vene Simone da Lucha (...) e oci trovato Anbruogio che mi pensava ito a 'Lchudia come era ordinato : ed è restato perché li fu dato inpacio da questi delle leghe, perché qui si resterà».

quelles directions dut-il déployer son réseau d'affaires pour commercer avec les pays du Maghreb?

La coopération avec les autres puissances marchands italiennes était une donnée essentielle de son commerce, et la base de son réseau d'affaires. Là où il ne disposait pas de compagnie, Francesco Datini utilisait la plupart du temps des représentants ou des correspondants, étroitement liés à son entreprise. Par exemple, lorsque la compagnie pisane fut dissoute en 1401, à la suite de la mort de son directeur, des facteurs restèrent sur place. Mais Francesco Datini s'appuyait également sur d'autres compagnies toscanes qui agissaient alors en qualité de collaborateurs et exécutaient des opérations pour son compte. Un élément central au sein de ces compagnies marchandes médiévales, conditionnant les relations entre personnes, était principalement lié à l'appartenance communautaire. Dans le cas de Francesco Datini et de son entreprise, le caractère territorial avait une nette prédominance. Ainsi les diverses filiales de la compagnie Datini étaient-elles en rapport avec d'autres marchands ou compagnies, souvent de stature supérieure, dont la plupart étaient toscans, comme lui. Être toscan, et même plus, être florentin, était une condition essentielle à une époque où les marchands installés en pays étrangers formaient d'étroites communautés traitant et s'associant à peu près exclusivement avec leurs concitoyens, et où chaque ville avait ses propres traditions commerciales²⁶ Il s'agissait ainsi de communautés d'intérêts fondées sur l'appartenance et sur la revendication d'origines communes. Ces liens d'attachement au pays étaient fréquemment exprimés dans la correspondance marchande²⁷.

Une des principales compagnies en contact avec les filiales Datini était la compagnie Alberti, qui figurait parmi les plus grandes compagnies florentines de l'époque. Mais on en comptait beaucoup d'autres. Ambrogio de Rocchi, dans une lettre adressée à Francesco

²⁶ Cet extrait confirme que les compagnies de différentes cités toscanes se connaissaient mais n'étaient pas véritablement en contact en raison de traditions et pratiques commerciales différentes. ASPo, D 905, lettre Paris-Barcelone, comp. Giovanni Orlandini à comp. Datini, 20/11/1405 : «Volete alviso de' fatti di Paolo Balbani, il quale ci è per loro chonpagnia di Bartolomeo Balbani e chonp. di Luccha, che sentiamo sono sufficienti; ma, chome voi sapete, questi luchi fanno le loro chonpagnie in altro modo che nostra nazione, e male li sappiamo intendere».

²⁷ Nous pouvons trouver fréquemment de telles références. ASPo, D 999, 127557, lettre Malaga-Valence, Tuccio di Gennaio à Benvenuto di Piero Michi, 23/08/1403 : «Fa Benvenuto a le volte mi scriva se nula a di nuovo di nostro paese, che qui dé pensare il piacere posiamo avere».

Datini et à son associé de Florence, énumérait les compagnies en rapport avec la compagnie majorquine dans laquelle il travaillait; on y retrouvait des Toscans, principalement des Florentins, disséminés en Europe et dans le bassin méditerranéen, à Bruges, Montpellier, Arles, Barcelone, Avignon, Valence et Venise²⁸. Dans son réseau de relations, on trouvait également des marchands pisans qui opéraient parfois dans le royaume hafside pour le compte de la compagnie Datini tels les Fauglia, Gambacorta ou Ciampolini²⁹.

À ceux-ci s'ajoutaient des Génois et des Vénitiens. Concurrents dans l'espace «européen», ces négociants tissaient entre eux des liens plus étroits dans un monde où la pénétration commerciale était plus délicate. À l'extérieur de leur pays d'origine, que ce soit dans un contexte local marqué par l'hostilité, ou bien dans des conditions plus favorables, les marchands étaient organisés en communautés fondées sur le principe de solidarité et d'aide mutuelle³⁰. Comme l'affirmait déjà Fernand Braudel, «toute minorité a un penchant naturel à la cohésion, à l'entraide, à l'autodéfense³¹». En plus de l'échange d'informations et de l'utilisation de leurs flottes commerciales pour transporter leurs produits, la coopération entre les cités marchandes italiennes allait bien au-delà d'une simple collaboration entre compagnies de commerce. Car la solution, en plus de chercher l'appui des grandes entreprises florentines, était alors de s'appuyer sur les consuls d'autres «nations», principalement génois et vénitiens, puisque Florence ne disposait pas de sa propre représentation diplomatique. Plusieurs lettres de Giovanni di Bartolo, correspondant de la compagnie Datini au Maghreb, nous

²⁸ ASPo, D, lettre Majorque-Florence, Ambrogio de Rocchi à Francesco Datini et Stoldo di Lorenzo, 03/11/1395 : «E per avisarvi per chi rispondamo qui : per Riciardo degli Alberti, (i) Man(n)ini, Lucha del Biondo, Mateo Doni, compagno di messer Antonio degli Alberti, Bracha di Domenico e Franciescho Ricio, di Brugia; e Alberto Alberti, Iohanni Fracieschi, di Monpulieri; Mateo Benini, d'Arlì; (i) Lorini, di Barzalona; Alberti, Piero Techini, Domenico di Chorte, compagno di Ghuiglelmo da Strada di Melano, Inberto Marini, fattore d'Ugholino di Saso, di Vignone; e Simo(ne) di Stagio Dati, di Vale(n)za; e per Anbruogio di Meo e Lorezo di Cresci [de Florence]; e per gl'amici di Vinegia. Vi sapete, ma per niuno m'obbligo : di nula ne farei o sarebe per la compagnia d'Alberti o, com'io vi dicho, per altri, ave(n)do il manicho da lato mio».

²⁹ Cf. I. Houssaye Michienzi, *Les efforts des compagnies Datini...* cit., p. 584.

³⁰ Au sujet des communautés marchandes voir la contribution de F. Mauro, *Merchant communities, 1350-1750*, dans J. Tracy (éd.), *The rise of merchant empires : long distance trade in the early modern world, 1350-1750*, Cambridge, 1990, p. 255-256 : «these communities of merchants were based on the principle of solidarity and mutual aid and often formed alien minorities – isolated «nationals» in a port or a country that was sometimes friendly and sometimes hostile – they often appear almost as social organizations».

³¹ F. Braudel, *Civilisation matérielle, économies et capitalisme, XV^e-XVIII^e siècle*, II, *Les jeux de l'échange*, Paris, 1979, p. 139-141.

mettent en présence du consul des Vénitiens³² à Tunis³³. Il tenait auprès de ce dernier, à Tunis, une boutique de tissus et d'autres marchandises acheminées de Venise. À Majorque, comme à Ibiza³⁴, les associés de Datini demandèrent la protection du consul des Génois; et à Malaga, celle du consul des Vénitiens³⁵.

Cette entraide se manifestait aussi face à la concurrence puisque les rivalités européennes sur les routes de commerce nord-africaines étaient omniprésentes. Dans ce milieu hautement concurrentiel, le rapport de forces semblait évoluer en faveur des Catalans à la charnière des XIV^e et XV^e siècles. Dans le royaume hafside, on pouvait voir un recul italien face à la poussée et à la concurrence des marchands catalans, dans le domaine maritime et également dans le secteur des échanges³⁶. Les navires italiens se raréfiaient mais étaient toujours présents. Pise bénéficiait encore de lignes directes avec l'Ifrīqiya, mais un correspondant de la compagnie Datini écrivait en 1400 qu'aucun bâtiment n'arrivait à Tunis à l'exception de ceux provenant de Barcelone, Valence, Majorque ou Cagliari³⁷.

³² Il signait en effet «Giovanni di Bartolo al fondacho di vinigiani a Tunixi», ou encore «Giovanni di Bartolo col consolo de viniziani in Tunixi». Cf. ASPo, D 704, 10172, lettre Tunis-Florence, à Manno d'Albizo degli Agli, 24/02/1400; ASPo, D 914, 517969, lettre Tunis-Barcelone, à Simone d'Andrea Bellandi, 25/02/1400; ASPo, D 914, 517964, lettre Tunis-Barcelone, à comp. Francesco di Marco Datini, 28/08/1401; ASPo, D 1076, lettre Tunis-Majorque, à comp. Datini e Cristofano di Bartolo, 29/10/1400.

³³ G. Luzzato, *Storia economica di Venezia*, Venise, 1955, p. 55 : «Nuclei di veneziani s'incontrano in Sicilia, specialmente a Siracusa, a Tripoli di Barberia, a Tunisi, dove per qualche tempo ebbero anche un consolo»; B. Doumerc, *Le consulat vénitien de Tunis d'après le registre inédit du notaire Franceso Belleto (1470-1473)*, dans *Cahiers de Tunisie*, 33, 1991, p. 447-478.

³⁴ ASPo, D 1084, 521251, lettre Bruges-Ibiza, comp. Alberto et Bernardo degli Alberti à Giovanni de Cordier, consolo dei Genovesi, 02/06/1400 : «E non ci è ischaduto l'avervi p(er) la deta a scrivere e hor la chagio(ne) di q(u)esta sia p(er)chè da P(r)atesi di Barzalo(na) siamo avisati che schagiandoci p(er) chosti mente a voi ne damo il travaglio, e che s(er)viti saremo bene che cosi dicono a noi da voi il p(er)chè loro abbiamo ringraziato, e chosi faciamo voi che cierti siamo di n(ost)re chose farete chome se v(ost)re e llo ro fossono. Hor(a) p(er)chè da detti P(r)atesi abbiamo chome vi si dicie da voi chosti choma(n)d(ati) il facciamo».

³⁵ ASPo, D 999, 518349, lettre Malaga-Valence, Andrea Corner di messer Zanobi di Venezia (consul des Vénitiens) à comp. Datini e Luca del Sera, 14/06/1403.

³⁶ ASPo, D 704, 10172, lettre Tunis-Florence, Giovanni di Bartolo à Manno d'Albizo degli Agli, 24/02/1400 : «Qui non a spaccio alchuna merchatantia, se no panni chatalaneschi. Tutte altre chose ci son morte. E ora non ci si fa niente, ne di qua, ne d'altro».

³⁷ ASPo, D 914, 517969, lettre Tunis-Barcelone, Giovanni di Bartolo à Simone d'Andrea Bellandi, 25/02/1400 : «perché al di di 6 non ci viene navili se non di chosti, o da Maiolicha, o da Valenza, o di Challari».

La poussée catalane était encore plus importante en Afrique du Nord occidentale, c'est-à-dire dans les royaumes mérinide et abdalwadide. Il s'agissait quasiment d'un monopole aragonais, et plus précisément majorquin, où les Italiens étaient complètement freinés. De ce fait, si elles pouvaient encore suffire au Maghreb oriental, les relations qu'entretenait Francesco Datini, en dehors de sa compagnie, avec d'autres compagnies ou marchands italiens, ne lui permettaient pas de commercer avec la totalité de la région. Il dut nécessairement élargir son réseau commercial.

Parmi les membres du réseau de relations et de connaissances de Francesco Datini figuraient de nombreux Catalans qui collaboraient avec les facteurs et associés de la compagnie. Les rapports avec la puissance catalane étaient vitaux, mais également délicats puisqu'ils fluctuaient en fonction de la politique du souverain aragonais. Les marchands florentins ne pouvaient exercer leur commerce dans la Péninsule ibérique et aux Baléares que dans des limites clairement définies. Tantôt les antagonismes s'exacerbaient et se manifestaient à travers la guerre de course ou le renforcement de mesures protectionnistes; tantôt ceux-ci s'estompaient, laissant place à une certaine coopération. Cette ambiguïté inhérente au réseau rend l'étude réticulaire particulièrement intéressante.

Avant d'être des rivaux, les Catalans apparaissaient en tant que contacts dans différents lieux de la péninsule ibérique et d'Afrique, et ils transportaient sur leurs navires les marchandises florentines. Dans les lettres issues du Maghreb, il est possible de trouver des indications concernant des navires et navigateurs de «nationalité» catalane. C'est à ces hommes que les correspondants de la compagnie Datini confiaient leurs lettres et leurs marchandises afin qu'elles rejoignent les ports italiens ou aragonais. La raréfaction des navires italiens avait pour conséquence la location, par les marchands italiens, d'embarcations catalanes. Ce fut ainsi le cas d'un marchand pisan³⁸. Étant donné le développement de leur puissance commerciale, les Catalans étaient devenus des partenaires de premier ordre.

Cependant, le premier obstacle, et non des moindres, à une activité directe de Francesco Datini au Maghreb était lié à la politique aragonaise qui entendait protéger les acquis des marchands catalans en créant dans leurs positions une situation de monopole allant bien entendu à l'encontre des intérêts italiens. À travers la possession de

³⁸ ASPo, D 546, 401041, lettre Tunis-Pise, Giovanni Carocci à Cristofano di Bartolo Carocci, 22/02/1387 : «Per la nave di chatalani condotta per Francescho di Servillano, noleggiata per Francescho da Chascina, ti mandai una lettera».

la Sicile à partir de 1282, de la Sardaigne, de la Corse, et l'annexion du royaume de Majorque en 1343, ajoutant à cet ensemble les Baléares et le Roussillon, la Couronne d'Aragon en Méditerranée occidentale acquit un rôle stratégique et économique prééminent, au point de convergence des courants commerciaux reliant entre eux et à l'Afrique du Nord les trois royaumes unis de Sicile, d'Aragon et de Sardaigne. Par conséquent, l'expansion commerciale aragonaise se développa à un rythme croissant tout au long des XIV^e et XV^e siècles.

Les marchands italiens avaient depuis longtemps fait de la Péninsule ibérique une base de leur trafic, mais à partir du moment où la Couronne d'Aragon avait appuyé les initiatives commerciales de ses sujets, les Italiens virent leur situation devenir de plus en plus délicate. Les marchands italiens étaient toujours à la merci des taxations et des expulsions. Certaines lettres laissent apparaître des situations montrant la précarité de leurs conditions. En 1395, Ambrogio de Rocchi se plaint d'une arrestation arbitraire dont il fut victime à Majorque avec d'autres marchands, soupçonnés de receler des marchandises génoises³⁹.

Mais le problème essentiel était lié à l'existence à Majorque de ligues qui empêchaient les marchands italiens de commercer avec le royaume mérinide. Plusieurs lettres font part de problèmes rencontrés par les associés et facteurs de la filiale Datini de Majorque dans le chargement et l'expédition de marchandises à destination du Maghreb occidental⁴⁰. Il s'agissait d'une ligue de marchands majorquins qui empêchait les transporteurs d'accepter des produits de marchands qui n'en faisaient pas partie⁴¹, et rendait

³⁹ ASPo, D, lettre Majorque-Barcelone, Ambrogio de Rocchi à Francesco Datini et Luca del Sera, 23/07/1395 : «Iersera per la galea di Gherao di Sguaneches vi scrissi una grossa lettera e mandata con quella di Piero Barriera. E per fretta non vi pote scrivere a chonpimento né tan poco posso ora perché, sendo io oggi a scrivere, e II saggi de l'Alghuziro del Re mi furono a bottega e sugellarommi tutto e non di meno io a me tenni le chiavi, di che io fui ad Antonio Chardello et, cho llui insieme et con altri al detto alghuziro. E in efetto elglineno dubitavano io non avessi delle robe de genovesi che amaghatamente si sono vendute. E infine questa sera al tardi, egl'è venuto ad ammi disinparato tutto, datoli io seramento di non tenere niuna roba che di henovesi sia stata. E per avisarvi, io non sono suto solo as eser suto arestato, che da 5 in 6 di nostri et d'altri anno fatto il simile. E nulla è venuto a dire».

⁴⁰ ASPo, D 1044, 603901, lettre Alcudia-Majorque, Giovanni di Bartolo à comp. Datini et Cristofano di Bartolo, 13/06/1401; *Ibid.*, 424320, lettre Alcudia-Majorque, Antonio di ser Piero à comp. Cristofano di Bartolo, 01/05/1402; ASPo, D 1060, 424308, lettre Fès-Majorque, Giovanni di Bartolo à comp. Datini et Cristofano di Bartolo, 21/05/1401; *Ibid.*, 604174, lettre Fès-Majorque, comp. Lionardo da Castiglione à comp. Datini et Cristofano di Bartolo, 28/05/1402.

⁴¹ ASPo, D, lettre Majorque-Florence, Ambrogio de Rocchi à Francesco Datini et Stoldo di Lorenzo, 11/01/1397 : «perché ellino obrighano e navi e chi non

ainsi impossible à tous les étrangers de mener des expéditions commerciales vers les ports du royaume mérinide⁴². À travers cette ligue, ils cherchaient tout d'abord à défendre leur position dominante. Elle apparaissait alors comme un instrument efficace de contrôle du commerce de l'île, pouvant facilement conditionner la marge de manœuvre des marchands étrangers. Les Majorquins qui en faisaient partie tenaient à sauvegarder leurs intérêts en obligeant les Italiens à recourir à eux comme intermédiaires pour commercer avec les pays musulmans⁴³. C'était une mesure protectionniste destinée à sauvegarder les intérêts conquis en établissant des monopoles. La défense de la position majorquine fut mise en avant à la fin du XIV^e siècle jusqu'à se conclure, en 1419, par une disposition royale interdisant tout simplement aux étrangers de négocier, à partir de Majorque, avec les royaumes musulmans⁴⁴.

Nous pouvons aller plus loin en pensant que les tendances monopolistiques catalanes s'exprimaient également à travers le contrôle de marchandises cruciales. L'étude des lettres commerciales issues du Maghreb montre l'absence de la laine, bien qu'elle soit mentionnée dans les manuels de *mercatura* et dans des études des historiens contemporains⁴⁵. Même si certains auteurs affirment que la laine barbaresque avait cessé d'intéresser les marchands⁴⁶,

n'è n'è llegha nullo può mandare : chosì fanno chi si vole mettere alla Barberia, di gente strana troppo s'intendon bene chostoro».

⁴² Plusieurs études font référence à cette ligue : B. Dini, *Una pratica di mercatura in formazione (1394-1395)*, Florence, 1980, p. 14-16; G. Nigro, *Gli operatori economici toscani nei paesi catalani a cavallo del '400. Alcuni casi esemplari*, dans *Aspetti della vita economica medievale. Atti del convegno di studi nel X Anniversario della morte di Federigo Melis, Florence-Pise-Prato, 10-14 mars 1984*, Florence, 1985, p. 291-292; P. Macaire, *Majorque et le commerce international (1400-1450 environ)*, Lille, 1986; M. D. Lopez Perez, *La Corona de Aragon y el Magreb en el siglo XIV (1331-1410)*, Barcelone, 1995.

⁴³ M. D. Lopez Perez *Las asociaciones de fletadores mallorquines bajomedievales ¿un intento de monopolización del comercio magrebí?*, dans *Anuario de estudios medievales*, 24, 1994, p. 97 : «En definitiva, constituía un factor de fuerza para impedir o, al menos, entorpecer el comercio italiano, sobre todo, efectuado desde la isla de Mallorca y por mediación de la flota mallorquina».

⁴⁴ A. Santamaria Arandez, *El reino de Mallorca en la primera mitad del siglo XV*, Palma de Majorque, 1955, p. 131 : «de tota la costa fins en Egipte».

⁴⁵ F. Melis, *La lana della Spagna mediterranea e della Barberia occidentale nei secoli XIV-XV*, dans M. Spallanzani (dir.), *La lana come materia prima. I fenomeni della sua produzione e circolazione nei secoli XIII-XVII. Atti della «Prima Settimana di studio» de l'Istituto internazionale di storia economica «F. Datini», Prato, 1969*, Florence, 1974, p. 241-251; J. A. Van Houtte, *Production et circulation de la laine comme matière première du XII^e au XVII^e siècle*, dans M. Spallanzani (dir.), *La lana come materia prima... cit.*, p. 381-395.

⁴⁶ C. Carrère, *Barcelone centre économique 1380-1462*, II, Paris-La Haye, 1967, p. 628 : qui se consacraient alors «à exporter celle d'Aragon par bateaux entiers».

son absence en tant que produit d'échanges est surprenante. On pourrait penser que celle produite dans la riche région du Maestrazgo suffisait à alimenter, surtout à travers la filiale valencienne, l'industrie lainière que Francesco Datini possédait à Prato, en plus d'un courant d'exportation devant desservir les principales industries toscanes. Mais il se pourrait également que la laine barbaresque fût exportée par le biais d'autres opérateurs économiques, et mise à la disposition des facteurs italiens sur les marchés de Catalogne et à Majorque. Cette dernière hypothèse semble la plus probable car les lettres écrites à Majorque laissent transparaître la présence de laine barbaresque sur l'île⁴⁷. Quoique la laine maghrébine ait été de qualité inférieure, elle pouvait devenir importante au moment où il devenait très difficile de se procurer la laine anglaise. Les Catalans captaient-ils ce produit crucial à la source, pour le revendre sur la place de Majorque?

Face à cette rude concurrence, quelles étaient les solutions employées ou envisagées ? Pour contourner le problème des expulsions et restrictions, Francesco Datini et ses proches collaborateurs réussissaient toujours à obtenir des sauf-conduits et n'étaient donc pas sanctionnés. Francesco di Marco Datini, Luca del Sera et Cristofano di Bartolo, ainsi que d'autres représentants de la société marchande florentine, furent exemptés de l'expulsion de 1401, puisqu'ils étaient en possession de sauf-conduits royaux⁴⁸. Pour contourner le problème des ligues, ils pouvaient utiliser les services de personnes qui semblaient bien intégrées au milieu nord-africain⁴⁹. Mais la meilleure solution était celle de l'incorporation. Cristofano di Bartolo, directeur de la filiale majorquine, manifesta sa volonté

⁴⁷ Quelques exemples. ASPo, D, lettre Majorque-Barcelone, Nofri Bonaccorsi à Francesco Datini et Luca del Sera, 27/01/1395 : «Per l'ultima v'avisai de panni di grana di vostro fratello che VII peze ne barattai (...) e prendo 100 quintali di lane d'Alchudia, a reali IIII il quintale»; Ibid., 01/02/1395 : «E ponete a mio conto che dare mi dobiare per III sachia di lana d'Alchudia e II sachia di micino le quali abbiamo avute»; ASPo, D, lettre Majorque-Barcelone, Ambrogio de Rocchi à Francesco Datini et Luca del Sera, 19/05/1395 : «Venne, chom'io vi dissi, uno legno da Tenes e altro da Lgeri : loro porto è di sachia 60 di lanaggi».

⁴⁸ M. Del Treppo, *I mercanti catalani e l'espansione della Corona d'Aragona nel secolo XV*, Naples, 1973; M.-T. Ferrer i Mallol, *Els Italians a terres catalanes (segles XII-XV)*, dans *Anuario de Estudios Medievales*, 10, 1980, p. 393-467.

⁴⁹ Dans une lettre écrite à Fès et envoyée à Majorque, Giovanni di Bartolo affirme qu'il fera appel à Giovanni Ponte pour lui envoyer ses marchandises qui étaient à Alcudia. ASPo, D 1060, 424308, lettre Fès-Majorque, à comp. Datini et Cristofano di Bartolo, 21/05/1401 : «E se niente n'achadese di mandare qua, per choteste piccole fuste, cioè liuti. Cho' quindi posano, il farò dare Alchudia a Giovanni Ponte che me lo mandi a Fesa. Dichovi che so perché per buoni patagio chotesti catalani non vogliono che stranieri vi charichano nulla».

d'entrer dans la ligue, et semble y être parvenu. Les mécanismes qui lui permirent une intégration restent cependant à identifier, la ligue étant en principe réservée aux seuls marchands majorquins. Il se plaint tout de même de l'absence de liberté d'action⁵⁰. Dans un extrait d'une lettre rédigée à Fès, seule mention dont nous disposons à ce propos, un correspondant de la compagnie Datini écrivait qu'il ne pouvait envoyer les marchandises à Majorque en raison du contrôle de la ligue et attendait un navire qui se rendrait à Sousse⁵¹. S'agissait-il ainsi d'un moyen de déjouer les tendances monopolistiques catalanes, en envoyant les marchandises au Maghreb oriental afin d'y trouver un bâtiment prêt à les transporter en Italie?

Enfin, en connexion avec la compagnie Datini de Catalogne apparaissent des membres d'autres religions. On trouve alors mention de Juifs, mais aussi de mudéjars et de musulmans, correspondant avec des membres de la compagnie de Majorque, et intervenant en tant qu'agents de liaison. Ces petits opérateurs, disposant de réseaux plus serrés, avaient la possibilité de s'insérer facilement dans les zones musulmanes. Les réseaux de marchands juifs avaient des ramifications dans les communautés juives maghrébines. Ils collaboraient avec les différentes puissances européennes, sans prêter cas à l'origine des négociants. Ils étaient à la fois au service de marchands italiens et catalans. Ainsi, à Hunayn, se trouvaient Magaluff Benatello et Farag Ben Muse⁵², deux Juifs en contact avec la compagnie de Majorque que nous retrouvons également comme contacts de marchands catalans⁵³.

Partout ailleurs, en Europe et dans le bassin méditerranéen, Francesco Datini pouvait compter sur ses propres ressources et sur

⁵⁰ ASPo, D, lettre Majorque-Florence, Cristofano di Bartolo à Francesco Datini et Stoldo di Lorenzo, 11/03/1397 : «e biasima il nolegamento fatto, che se differenza vi fosse, s'abia a fare chonoscere per uomeni merchanti, ed e no sta a noi il fare i patti, anzi sta ne' nolegatori che il leggha ci chonviene essere; e fanno quel vogliono e voglam noi o non, sicche no si può più si possa : uscimone di leggha e poi vi si chonvenne ritornare».

⁵¹ ASPo, D 1060, 604174, lettre Fès-Majorque, comp. Leonardo da Castiglione à comp. Datini et Cristofano di Bartolo, 28/05/1402 : «La nave fusti avisati non ci pote levare nulla per la leggha costoro fatta tutto per lo meglio. Rimacci Alchuda circha di 70 quintali tra cira e melaggheta. Aspetiamo una ghaleota andrà in Suosa».

⁵² ASPo, D 1072, 801516, lettre Honein-Majorque, Magaluff Benatello à Cristofano di Bartolo; ASPo, D 994, 421537, lettre Honein-Valence, Farag Ben Muse à Luca del Sera, 09/05/1398.

⁵³ M.-T. Ferrer i Mallol, *Corsarios castellanos y vascos en el Mediterraneo medieval*, Barcelone, 2000, doc. 9 : «Ffaraix Benamissa e a Magalloff Benallon, judios, en el dito lugar de One habitantes e stantes assin como a factores e negociadores de los ditos supplicantes, las quales ropas e mercaderias por los ditos judios factores recebidas».

une collaboration étroite avec les autres compagnies toscanes, mais au Maghreb, la situation était plus délicate. Il s'agissait d'un milieu commercial différent et plus difficile à pénétrer. Les stratégies employées furent par conséquent différentes. Nous voyons de ce fait apparaître un réseau marchand sans grandes ressemblances avec ceux de Bruges ou Venise où le marchand de Prato ne disposait pas non plus de compagnie.

Nous constatons tout d'abord une imbrication entre des *réseaux* fonctionnant à longue distance et des *réseaux* locaux. Leurs acteurs intervenaient dans un même environnement régional. Se superposaient ainsi au Maghreb les vastes *réseaux* liant entre elles les compagnies florentines et toscanes qui fonctionnaient à une très large échelle européenne et méditerranéenne, ceux liant entre elles les différentes puissances commerciales italiennes, puis à une échelle inférieure, les marchands catalans, majorquins, juifs et musulmans.

Ainsi, plus la difficulté était importante, plus le milieu était difficile à pénétrer, plus Francesco Datini semblait avoir recours à des intermédiaires et à des agents de liaison d'autres «nationalités», origines ethniques et religions. La coopération avec ces milieux culturels différents était une donnée essentielle à sa réussite et l'unique moyen d'infiltrer ce complexe système commercial.

Ingrid HOUSSAYE MICHIEZI