Houssaye Michienzi Ingrid,
Datini, Majorque et le Maghreb (14e-15e siècles). Réseaux, espaces méditerranéens et stratégies marchandes.

Leyde, Brill, 2013, xxx + 694 p.
ISBN : 978-90-04-23289-1

Dans cet ouvrage, tiré d'une thèse soutenue en 2010 à l'Institut Européen de Florence, Ingrid Houssaye Michienzi utilise les réseaux sociaux informels comme un outil d'analyse économique pour comprendre les échanges à longue distance dans la Méditerranée médiévale, plus particulièrement à partir des sociétés de Francesco di Marco Datini, un des marchands les plus importants de son époque. Elle explique que ce cadre d'analyse lui permet de mettre en lumière le fait que cette structure commerciale s'appuyait sur un système de liens informels et de confiance réciproque. L'auteur compare les réseaux à différentes échelles – locale, régionale et internationale – pour voir comment ils inter-agissaient et fonctionnaient.

Comme I. M. l'explique, les archives et la compagnie Datini ont fait l'objet de nombreuses études. La sienne innove par l'optique qu'elle a choisie : les réseaux qui ouvraient à Datini l'accès aux marchés du Maghreb, en dépit des nombreux interdits qui empêchaient Florence d'y avoir un accès direct. Les lettres de marchands, à la base de ce travail, sont une source exceptionnelle pour dessiner le portrait des individus appartenant à ces réseaux, et pour déterminer les stratégies impliquées, ainsi que l'importance des initiatives personnelles pour créer et maintenir une structure si complexe.

Le premier chapitre étudie les liens variés noués par la Compagnie Datini, les stratégies matrimoniales utilisées, ainsi que le rôle des identités communes ou partagées dans la création de relations de confiance par ses membres. Ainsi les efforts faits pour compenser le manque de liens familiaux de Francesco Datini sont-ils particulièrement remarquables, de même que l'usage des lettres de marchands comme moyen de pression. L'auteur évoque les difficultés pour maintenir la confiance et le contrôle sur des agents dispersés sur un espace étendu.

Au début de son deuxième chapitre, I. M. explique le caractère novateur de son étude qui montre comment Datini choisissait ses employés, quelles étaient leurs qualités et leurs qualifications, et elle décrit les individus, ainsi que les forces et faiblesses d'un tel système. Malheureusement, le développement consacré à ces généralités est trop long ; par exemple, pourquoi écrire que les marchands suivaient un apprentissage et étaient promus d'après leurs compétences, si on n'établit pas le rapport direct avec les compagnies Datini. Les notes de bas de page renvoient certes à des lettres précises, mais celles-ci sont rarement traitées dans le corps du texte (il en va de même dans tout l'ouvrage). Dans sa conclusion, le chapitre souligne qu'à la différence des marchands de Pise ou de Venise, les compagnies de Datini étaient limitées dans leurs capacités maritimes, qu'elles n'avaient pas accès au Maghreb et qu'elles dépendaient du carrefour commercial incontournable de Majorque.

Le troisième chapitre montre l'importance des nations dans l'organisation du commerce au long cours. I. M. fait de nombreuses comparaisons avec les universités médiévales et avec le rôle coercitif que des nations mercantiles qui servaient de filtres politiques et sociaux entre leur patrie et les pays hôtes. La pratique commerciale qui consiste à établir des nations est très longuement étudiée, de même que d'autres aspects fondamentaux du commerce médiéval méditerranéen, comme les *funduq*-s, les traités et les consuls. Cependant Florence ne maintenait aucune présence diplomatique dans les territoires en question pendant la période d'activité de Datini, et ses marchands devaient faire appel aux institutions pisanes, génoises et parfois vénitiennes. En conclusion, on retrouve l'idée que ces restrictions forcèrent Datini à créer un réseau d'intermédiaires capables de mettre en contact ses compagnies toscanes avec les marchés du Maghreb.

I. M. centre ensuite son quatrième chapitre sur les pratiques commerciales au Maghreb. Elle développe un certain nombre d'idées fondamentales, telles que la domination du dinar dans la région, avant d'étudier l'importance du commerce des textiles. Quoique les laines européennes aient été considérées comme de qualité supérieure, les laines maghrébines demeuraient très utiles ; d'autres produits, en particulier les cuirs et les teintures, étaient importés pour approvisionner la production européenne, en transitant d'abord par Majorque. L'utilisation d'intermédiaires juifs ou berbères pour le commerce tant subsaharien que maghrébin est rapidement présentée, l'étude approfondie de la question étant renvoyée à la seconde moitié de l'ouvrage, dans laquelle l'auteur présente les caractéristiques du réseau « maghrébin » de la compagnie Datini, avec la grande diversité de ses opérateurs agissant à différentes échelles.

La seconde partie débute par une analyse des réseaux florentins à l'étranger. Le chapitre 5 explore les liens informels qui liaient les compagnies toscanes et leurs agents dans un méta-réseau d'entraide et de soutien mutuel fondé sur la confiance et la réputation. Ce système permettait à des compagnies individuelles, comme celle de Datini, d'avoir un accès

BCAI 28 (2013) Houssaye Michienzi Ingrid: Datini, Majorque et le Maghreb (14e-15e siècles). Réseaux, espaces méditerranéens et stratégies marchandes., recensé par Travis Bruce
© IFAO 2026 BCAI en ligne http://www.ifao.egnet.net

étendu à des carrefours commerciaux spécifiques partout en Europe et dans la Méditerranée sans avoir à supporter le fardeau et le risque de maintenir leurs propres agents dans chacun d'entre eux. La valeur de la compagnie était directement liée à la qualité de ses correspondants et de son capital d'informations, et une correspondance exceptionnelle, tant à l'intérieur des compagnies qu'entre elles, approvisionnait et réglait ce système d'information. Ainsi les compagnies coopéraient entre elles dans la vente et l'échange de leurs biens, en partageant dans leur livre de comptabilité des transactions réalisées pour d'autres. À la différence du système des marchands maghrébins, tel qu'on le connaît à travers les archives de la Geniza du Caire, les agents étaient payés ou recevaient des commissions en échange de leurs services. Ce système permettait ainsi à Francesco Datini de profiter du commerce avec le Maghreb, malgré les restrictions dont souffrait Florence pour accéder aux marchés de cette région.

Le sixième chapitre détaille les stratégies permettant aux marchands florentins de commercer à travers la Méditerranée. Ne possédant pas de port en propre (les conquêtes et achats de la fin du XV^e^ siècle remédieront dans une certaine mesure à ce handicap), les marchands florentins étaient obligés de passer par les ports de Pise, Gênes ou Venise. Comme I. M. l'explique, le choix du port était déterminé par divers facteurs, tels que les relations politiques, les coûts de transport et les contacts établis. Les marchands devaient aussi choisir entre différentes options : les routes, le fret et les navires, avec une incidence possible sur les bénéfices. Les Florentins parvenaient à contourner de nombreux obstacles en faisant appel aux contacts ou aux ressources d'une autre puissance maritime. I. M. voit dans cette capacité d'adaptation et dans les réseaux développés en réponse par Datini les fondements de sa réussite. Ce chapitre inclut une discussion intéressante sur la piraterie et le système des rançons, mais il est regrettable qu'elle vienne dans un développement plus général sur la manière dont Datini et ses associés cherchaient à compenser la faiblesse de leurs infrastructures.

Le dernier chapitre guide le lecteur parmi les contacts majorquins de Datini, ceux qui lui donnaient accès aux marchés du Maghreb. La domination catalano-aragonaise sur le commerce dans la Méditerranée occidentale et le faible enracinement florentin dans les marchés d'Afrique septentrionale forcèrent Datini à ouvrir de nouvelles voies vers les biens et les clients du Maghreb. Comme cela a été décrit dans l'ouvrage, sa stratégie consistait à établir des agents et des contacts à Majorque, l'« *emporium* » méditerranéen. La compagnie Datini avait des contacts aux liens étendus dont l'ensemble couvrait toutes les routes commerciales de la Méditerranée occidentale. Cela incluait des relations de travail avec les ligues de marchands qui contrôlaient le commerce catalan, ainsi qu'avec des commerçants individuels. Près de la moitié des contacts de Datini dans cette zone était soit des juifs, soit des chrétiens récemment convertis, ce qui est caractéristique de la société majorquine, et plus généralement du monde des marchands dans la Méditerranée à cette époque. De même, Valence était un point de rupture de charge, et les agents de Datini travaillaient étroitement avec les élites mudéjares qui servaient d'intermédiaires avec les musulmans du Maghreb.

Le Maghreb n'était certainement pas la seule région pour laquelle les Datini devaient passer par des intermédiaires, mais ceux-ci y étaient différents et nécessitaient de mobiliser des réseaux plus larges et plus complexes (p. 15). Cependant, la plus grande partie de l'étude se perd à présenter cette hypothèse, en expliquant comment les autres réseaux de Datini fonctionnaient, de l'Europe du Nord à la campagne toscane, comment les relations commerciales en général se développaient dans la Méditerranée, et en décrivant les obstacles qui empêchaient l'accès direct des Florentins au Maghreb, plutôt que d'analyser le réseau des intermédiaires qui permettait aux compagnies Datini de commercer avec les rivages méridionaux de la Méditerranée. C'est d'autant plus dommage que les archives utilisées indiquent clairement la possibilité de développements plus approfondis.

Les analyses d'I. M. sont hélas limitées en raison des lacunes de sa bibliographie, tant à propos des problématiques abordées que du cadre historiographique. Quoique l'auteur renvoie souvent à l'importance des liens informels, à la réputation et à la confiance, elle ne discute nullement les conclusions de travaux essentiels très récents sur cette question, tout spécialement sur la Méditerranée médiévale. *Institutions and the Path to the Modern Economy* de Greif (Cambridge, 2006) est cité en passant, ainsi que *The Familiarity of Strangers* de Trivellato (New Haven, 2009), mais sans être pris réellement en compte. L'absence de référence à des travaux plus récents, comme *Trade and Institutions in the Medieval Mediterranean* de Goldberg (Cambridge, 2012), est compréhensible, mais les débats concernant l'usage des contraintes légales par les commerçants maghrébins ont commencé depuis 2008 au moins.[1] Ainsi,

(1) J. Edwards, S. Ogilvie, « Contract Enforcement, Institutions and Social Capital: The Maghribi Traders Reappraised », CESifo Working Paper Series, 2254, mars 2008. Voir aussi les articles suivants qui traitent de la même question : J. Edwards, S. Ogilvie, « Contract Enforcement, Institutions, and Social Capital:

BCAI 28 (2013) Houssaye Michienzi Ingrid: Datini, Majorque et le Maghreb (14e-15e siècles). Réseaux, espaces méditerranéens et stratégies marchandes., recensé par Travis Bruce
© IFAO 2026 BCAI en ligne http://www.ifao.egnet.net

par exemple, quoique ces réseaux se soient constitués et aient opéré en dehors de toute autorité centrale (p. 4), il ne semble plus possible d'affirmer que les individus impliqués dans les réseaux marchands ne pouvaient recourir à aucune autorité légitime pour arbitrer leurs différends. Les motivations pour établir ce type de réseau informel sont évoquées à de multiples reprises, aux côtés du besoin de confiance entre les acteurs, mais, là encore, il n'y a aucune référence à la vaste littérature qui étudie les mécanismes de la réputation et des obligations contractuelles (une brève note p. 276 citant deux travaux est largement insuffisante). À cause de cela, il n'y a pas de véritables analyses de ces mécanismes qui sont considérés comme allant de soi.

Ces problèmes découlent d'un autre plus important : l'horizon limité de la bibliographie en général. La majorité des travaux cités sont soit en français, soit en italien, et presque tous, même ceux qui sont en anglais, portent sur Florence à la fin du Moyen Âge, sur l'Italie et dans une moindre mesure sur la présence italienne dans la Méditerranée. C'est pourquoi la majeure partie du livre n'aborde que des problèmes historiographiques limités, et ne parvient pas à élargir ce cadre. Beaucoup de questions relèvent de débats de clochers, concernant uniquement le champ des études sur la Florence médiévale, et empêchent cette recherche de prendre place dans le contexte méditerranéen plus large où elle mériterait de se trouver. Il paraît naturel par exemple qu'une étude d'une telle ampleur sur les réseaux marchands dans la Méditerranée médiévale renvoie aux sources exceptionnelles de la Geniza du Caire sur les marchands juifs, mais I. M. cite seulement le premier volume de *A Mediterranean Society* de Goitein (Berkeley, 1967). Cette absence est particulièrement préjudiciable pour le traitement des nouvelles formes de solidarité et de loyauté (p. 60-84) : en effet l'étude de la création et du maintien de relations commerciales bâties par les membres de la compagnie Datini sur la réputation et la confiance, la plupart du temps grâce à des lettres, aurait été grandement enrichie par des comparaisons avec les manières d'agir des marchands de la Geniza.

Il est particulièrement frustrant peut-être aussi de voir le peu de place accordé aux relations interculturelles. L'auteur explique bien que Datini ne pouvait pas établir de relations directes avec le Maghreb, mais le traitement de la présence commerciale et diplomatique très limitée de Florence dans la région est noyé dans une présentation beaucoup trop large de la présence des Italiens en général à cet endroit, et de la présence diplomatique de Florence à travers l'Europe. La discussion (p. 419-453) sur les contacts de Datini avec les juifs à Majorque et avec les Mudéjars à Valence paraît un peu mince. Cela est peut-être dû aux sources d'archives utilisées par I. M., mais la référence à des agents écrivant en arabe ou en hébreu travaillant pour la compagnie Datini est bien trop brève (p. 419 et 451, avec des lettres contenant des écrits arabes et hébraïques tirées des registres Datini à la p. 420). Les modalités de ce contact interculturel et, plus important encore, la création de relations informelles pour le commerce au long-cours et le maintien de la confiance et de la réputation par-delà les frontières religieuses sont traités trop superficiellement (p. 448-452).

Le livre souffre aussi de ne pas avoir été suffisamment réécrit à partir de la thèse dont il est tiré. De nombreuses sections semblent gonflées par des débats marginaux, plus utiles pour démontrer une capacité de compréhension de la part d'un doctorant que pour faire avancer les débats historiographiques. Un travail éditorial approfondi et une plume un peu plus dynamique auraient permis d'éviter les nombreuses répétitions et de mettre en relief la pensée de l'auteur. Certains chapitres apportent peu à ce qui fait le cœur de la thèse : le troisième par exemple aurait pu être supprimé ou résumé ailleurs. Cela aurait apporté plus de force aux hypothèses d'I. M. et lui aurait permis d'intégrer plus efficacement les textes d'archives, denses, et pourtant trop souvent relégués en notes de bas de page.

Datini, Majorque et le Maghreb sera utile aux chercheurs travaillant sur la Méditerranée occidentale à la fin du Moyen Âge, surtout ceux qui s'intéressent à l'histoire économique de l'Italie. La sortie de ce livre tombe malencontreusement après la publication d'études récentes, et il est déjà dépassé pour l'étude des réseaux historiques et des relations interculturelles, même s'il apporte des éléments à ces deux thématiques. L'étude est complétée par des annexes substantielles, incluant la liste des agents et des contacts de Datini, les achats de biens africains, ainsi que, très important, l'édition intégrale des lettres écrites depuis le Maghreb et présentes dans les archives de Datini. Cette édition est un outil exceptionnel pour tous ceux qui travaillent sur les relations commerciales entre l'Italie et le Maghreb ; ils tireront un profit certain de l'imposante synthèse, réalisée par I. M., à partir des travaux italiens et français.

Travis Bruce
Wichita State University

The Maghribi Traders Reappraised », *The Economic History Review* 65/2, 2012, p. 421-444 et A. Greif, « The Maghribi Traders: A Reappraisal? », *The Economic History Review* 2012/2, 2012, p. 445-469. L'analyse récente de J. Goldberg fournit aussi des éléments intéressants : « Choosing and Enforcing Business Relationships in the Eleventh-Century Mediterranean: Reassessing the 'Maghribi Traders' », *Past and Present* 216, 2013, p. 3-40.

BCAI 28 (2013) Houssaye Michienzi Ingrid: Datini, Majorque et le Maghreb (14e-15e siècles). Réseaux, espaces méditerranéens et stratégies marchandes., recensé par Travis Bruce
© IFAO 2026 BCAI en ligne http://www.ifao.egnet.net