

Réseaux marchands en conflit et hiérarchisation des centres économiques. L'Atlantique franco-espagnol, 1560-1570

par Jean-Philippe Priotti

Le lien entre organisation économique et espace a nourri récemment bon nombre d'études, notamment dans le domaine historique¹. À ce titre, le rôle des foires et des marchés dans l'intégration européenne a reçu une attention particulière². Si les apports de cette bibliographie sont certains, le rôle des acteurs et des réseaux d'acteurs n'en a pas été la préoccupation majeure. Nous entendons valoriser cette dernière approche dans un contexte particulier, celui de l'importance des conflits sociaux dans la structuration de l'espace et dans sa hiérarchisation. L'analyse de ces conflits, individuels et collectifs, renvoie à une approche réticulaire³. Dans une perspective dynamique, les conflits au sein d'un réseau composé de plusieurs groupes marchands y sont étudiés comme résultant de la concurrence avec d'autres réseaux sociaux. En effet, la concurrence joue un rôle moteur dans les mécanismes de hiérarchisation des marchés. Les avances de capitaux consenties aux producteurs, plus généralement l'approvisionnement, les prêts entre marchands ainsi que les conditions particulières faites aux consommateurs, en termes de délais de paiement⁴, sont un des enjeux majeurs de ces rivalités. Or, le capital, sa distribution et sa signification sociale tendent à être négligés dans les analyses en termes de réseau, oblitérant ainsi l'inégalité entre les acteurs⁵. La coopération et la rivalité entre les membres des différents groupes composant les réseaux posent aussi la question de leur appartenance culturelle et de ce qui fait tenir ensemble ces groupes.

¹ Pour des dossiers consistants sur ce sujet, voir entre autres références : David Ormrod, *The Rise of Commercial Empires. England and the Netherlands in the Age of Mercantilism, 1650-1770*, Cambridge, 2003 ; le numéro dirigé par Philippe Minard publié dans la *Revue d'Histoire Moderne et Contemporaine* : « Les territoires de l'économie, XVe-XIXe siècles », avril-septembre 2001 ; Stephan R. Epstein, *Freedom and Growth. The rise of States and markets in Europe, 1300-1750*, London-New York, 2000.

² Une référence entre beaucoup d'autres, Simonetta Cavaciocchi (éd.), *Fiere e mercati nella integrazione delle economie europee, secc. XIII-XVIII. Atti della « Trentaduesima Settimana di Studi », 8-12 maggio 2000*, Firenze, 2001.

³ Ce type d'approche semble fertile, comme le montre le travail de Francesca Trivellato -lequel n'explore cependant pas la question de l'intégration spatiale, ni celle du conflit-, « Juifs de Livourne, Italiens de Lisbonne, hindous de Goa. Réseaux marchands et échanges interculturels à l'époque moderne », *Annales. Histoire, Sciences Sociales*, mai-juin 2003, p. 581-603.

⁴ Jean-Yves Grenier, *L'économie d'Ancien Régime. Un monde de l'échange et de l'incertitude*, Albin Michel, Paris, 1996 ; Kenneth Morgan, « Business networks in the British export trade to North America, 1750-1800 », dans John J. McCusker et Kenneth Morgan (éd.), *The Early Modern Atlantic Economy*, 2000, p. 36-62.

⁵ Sur l'importance de ce thème, voir P. Bourdieu, *Las estructuras sociales de la economía*, Buenos Aires, 2001 (1^{ère} éd. en français, Éditions du Seuil, 2000).

Plusieurs remarques liminaires sont nécessaires pour situer le champ de la recherche en cours. Grâce au dépouillement d'une partie de la correspondance de la firme Ruiz (Bilbao et Nantes) et de certains de leurs livres de compte de Medina del Campo⁶, nous avons commencé à détecter certains mécanismes de coopération et de conflit au sein de leur réseau, composé de différents groupes d'acteurs (Castillans, Nantais, Bilbanais et Auvergnats) actifs sur l'itinéraire Thiers/Lyon-Nantes-Bilbao-Castille, ainsi que les modalités de la concurrence l'opposant à un autre réseau formé d'autres groupes de marchands (Malouins, Vitréens et Rouennais), contrôlant l'itinéraire Vitre-Rouen/Saint-Malo-Séville/Amérique (voir carte).

Tandis que de puissantes colonies marchandes castillanes et basques se consolident dans la majeure partie des grands ports de l'Europe occidentale aux XVe-XVIe siècles⁷, des marchands français essaient à travers la Péninsule. Mais à la fin du XVIe siècle, au moment même où les groupes d'entrepreneurs espagnols établis à l'étranger se démantèlent, un mouvement d'expansion en sens inverse, de la part de leurs homologues français, leur permet d'accaparer une bonne part du commerce espagnol. En témoigne, au cours des vingt-cinq dernières années du siècle, la création de consulats de commerce français en Espagne qui consacrent la vitalité de ses marchands tout à la fois concurrents et partenaires des Ibériques⁸. À cette époque, les marchandises françaises, particulièrement les textiles, constituent le gros des envois en Castille et en Amérique et sont aussi l'objet d'un commerce intense dans les ports levantins espagnols⁹. C'est l'histoire de ce renversement de domination et de ses conséquences sociales, économiques et spatiales que nous voudrions essayer de retracer.

Les activités que développe le réseau social Ruiz s'étendent principalement de la Castille à Lyon en passant par Bilbao et Nantes. Il s'agit d'un axe majeur des échanges de

⁶ Archivo Histórico Provincial de Valladolid (AHPV) : fonds Ruiz et Archives Municipales de Nantes (AMN) : HH 189-192.

⁷ Pour ce qui est de la présence des Castillans en Europe occidentale, H. Casado Alonso, "La Bretagne dans le commerce castillan aux XVe et XVIe siècles", dans T. Daniel et J. Kerhervé (éd.), *La Bretagne, terre d'Europe*, Brest-Quimper, CNRS, 1992, p. 81-98 ; Idem, "El comercio internacional burgalés en los siglos XV y XVI", dans *Actas del V Centenario del Consulado de Burgos*, Burgos, Diputación Provincial de Burgos, 1994, vol. I, p. 175-247 ; Idem, "Las colonias de mercaderes castellanos en Europa (siglos XV y XVI)" dans H. Casado Alonso (éd.), *Castilla y Europa. Comercio y mercaderes en los siglos XIV, XV y XVI*, Burgos, Diputación Provincial, 1995, p. 15-56 ; Idem, *El triunfo de Mercurio. La presencia castellana en Europa (siglos XV y XVI)*, Burgos, 2003. En ce qui concerne les Biscayens, J.P. Priotti, *Bilbao et ses marchands au XVIe siècle. Genèse d'une croissance*, Lille, 2004.

⁸ Si l'on en croit Albert Girard, un consulat français est créé en 1575 ou en 1581 à Cadix, et en 1578 à Séville, *Le commerce français à Séville et Cadix au temps des Habsbourg*, New-York, 1967 (1ère éd. 1932), p. 51.

⁹ *Ibid.* Barcelone et Valence sont respectivement dotés de consulats français en 1578 et en 1593. À la fin du siècle, à Valence, les Français résidents monopolisent pratiquement la vente de tous les produits provenant de France, J.I. Gómez Zorraquino, *La burguesía mercantil en el Aragón de los siglos XVI y XVII (1516-1652)*, Zaragoza, 1987, p. 215. En Aragon, la situation est identique. Dans les années 1580 une série de facteurs

l'Atlantique européen jusque vers 1560-1570, le courant de plus grand trafic dans le nord-ouest de l'Espagne étant celui qui relie les foires de Medina del Campo et le pôle burgalais au port de Bilbao. En provenance de France, les importations qui circulent sur ces routes commerciales sont surtout constituées de toiles bretonnes. Nantes centralise une part importante de ce trafic. En outre, le port breton sert de relais vers le nord de l'Espagne aux exportations anglaises et hollandaises, ainsi qu'aux productions normandes expédiées par la voie d'Orléans ou par mer¹⁰. Nantes reçoit également d'importants chargements d'Auvergne et du Lyonnais, par voie de Loire, lesquels sont ensuite envoyés vers le nord de l'Espagne¹¹. Au XVI^e siècle, le port breton apparaît donc comme un important carrefour des grands flux de marchandises de France destinées à la Castille, les ports de Rouen et de Saint-Malo, pour leur part, étant davantage liés à Séville et à l'Amérique¹².

La recherche de l'origine micro-sociale de certains changements macro-économiques survenus en France et en Espagne recouvre ici trois aspects. En premier lieu, pour fixer leur importance respective, il s'agit d'étudier l'évolution de la distribution du capital entre les firmes espagnoles et étrangères importatrices de marchandises en Castille, pour les années 1559-1560 et 1578. Un second volet est consacré à l'effet de la concurrence de l'axe Saint-Malo-Séville, en partie responsable de l'incertitude des approvisionnements sur l'itinéraire Nantes-Castille. Enfin, nous rendrons compte de la façon dont cette concurrence affecte les rapports de force au sein du réseau marchand étudié et modifie la hiérarchie des marchés castillan et andalou.

I/ Distribution du capital des firmes importatrices en Castille (1559/1560-1578)

montrent une contraction du capital des marchands locaux et la pénétration de marchands, surtout Français et Italiens qui au XVII^e siècle contrôlent les circuits commerciaux, *ibid.*, p. 198

¹⁰ Valentín Vázquez de Prada, *Lettres marchandes d'Anvers*, Paris, 1960, t.I. ; Richard Gascon, *Grand commerce et vie urbaine au XVI^e siècle-Lyon et ses marchands*, Paris, 1971, t.I, p. 118-9.

¹¹ Le fonds de ce commerce est essentiellement constitué de productions locales (livres, papier et cartes à jouer) dont les marchands du Lyonnais et d'Auvergne dirigent une part de la redistribution, ainsi que d'articles de réexportation provenant d'Italie ou de Hollande. La Rochelle a également attiré une part des exportations au départ de Lyon. En fait, nombreuses étaient les routes de Lyon vers l'Espagne. La grande route muletière de Bayonne et du Somport paraît avoir connu une grande activité après 1559 et peut-être porté le principal trafic entre la Castille, l'Aragon et Lyon, R. Gascon, *op. cit.*, p. 147-8.

¹² Jacques Bottin, "Le rôle de Rouen dans l'exportation des blés de France vers l'Europe du sud, sous Henri IV", dans *Paris et ses campagnes sous l'Ancien Régime. Mélanges en l'honneur de J. Jacquart*, Paris, 1994, p. 251-61 ; Idem, "La redistribution des produits américains par les réseaux rouennais (1550-1620)", dans J.P. Sanchez (dir.) *Dans le sillage de Colomb*, Rennes, 1995, p. 27-39 ; A. Lespagnol, *Messieurs de Saint-Malo. Une élite négociante au temps de Louis XIV*, 2 tomes, Rennes, 1997 (1^{ère} éd. en 1990).

Quatre groupes formant le réseau Ruiz nous occupent plus particulièrement. Tout d'abord, les Ruiz, d'origine castillane, sont présents à Medina del Campo (Simón) et à Nantes (Andrés et Julián Ruiz). Les Del Barco, leurs commissionnaires, résident à Bilbao (Bartolomé) et à Nantes (Hortuño et Domingo). Les Nantais (familles Rocaz et Fiot), associés et concurrents des Ruiz constituent le troisième groupe. Quant aux Nebrèze et leurs alliés, partenaires et concurrents des Ruiz, d'origine auvergnate, ils pratiquent le commerce à partir de Thiers et de Medina del Campo.

Notre étude porte sur les marchandises françaises exportées par Nantes, entrées dans la Péninsule par Bilbao et destinées à la Castille, en fonction des firmes qui les opèrent. Nous allons successivement considérer les firmes importatrices en Castille et présentes à Medina del Campo et celles effectuant des ventes à Bilbao (le second plus grand marché de Castille) entre 1560 et 1578. Pour les années 1559-1560 et les importations en Castille, quelques chiffres donnent la mesure de l'activité des hommes d'affaires. Les statistiques établies par Henri Lapeyre sur les droits de douanes de la mer de Castille montre que la place de la communauté castillane est prépondérante dans le commerce franco-castillan : Simón Ruiz, de Medina del Campo, ses employés et associés paient plus de 7,5% des droits sur l'ensemble des marchandises importées d'Europe en Castille à cette époque. Si on se limite à l'axe étudié, celui passant par Bilbao et Nantes, et au commerce des toiles, ce pourcentage s'élève à 15-20% environ¹³. Le poids de cette firme est donc important sur l'itinéraire étudié. L'activité d'autres Castillans sur cet axe commercial confirme leur emprise sur ce négoce. Cela n'est guère étonnant si l'on veut bien prendre en compte leur importance à Nantes et celle de leurs agents basques dans le port nantais ainsi qu'à Bilbao.

Ce contrôle des points de transit s'explique en partie par l'ancienneté et la fermeté des liens entre la Castille, le Pays Basque péninsulaire et la Bretagne. En effet, dès le XIIIe siècle, les marchands de Burgos et du Pays Basque sont déjà habitués à fréquenter les côtes bretonnes¹⁴. Par la suite, lors de la guerre de Cent Ans, l'armée castillano-basque prête main-forte à la France qui lutte contre le royaume d'Angleterre. S'ensuit l'octroi de privilèges commerciaux aux Espagnols par les ducs de Bretagne et le roi de France¹⁵. Ces services de

¹³ En effet, Simón Ruiz représente à lui seul 10% environ des importations de toiles de Nantes à Bilbao vers 1560, J.P. Priotti, *Bilbao et ses marchands au XVIe siècle. Genèse d'une croissance*, Lille, 2004.

¹⁴ H. Alonso Casado, « La Bretagne... », p. 81. Sur la présence castillane à Nantes et son rôle politique, *Idem, El triunfo de Mercurio. La presencia castellana en Europa (siglos XV y XVI)*, Burgos, 2003, p. 103 et suiv.

¹⁵ Jean IV, duc de Bretagne, signe en 1340 avec les Biscayens un traité de commerce favorable au *Señorío* de Biscaye.

guerre et de commerce et l'octroi de privilèges qui en découle donnent lieu à un renforcement de la présence de la communauté castillano-basque dans le commerce breton, nantais en particulier. S'ensuit la création d'institutions commerciales¹⁶.

Dés lors, il est compréhensible que la part des Bretons et des Auvergnats dans ces échanges soit réduite. En effet, des cinq firmes françaises payant des droits de douane pendant 1559-1560¹⁷, dont quatre sont constituées de Thiernois, établis à la fois en Auvergne et à Medina del Campo¹⁸, aucune ne figure dans les dix firmes les plus taxées. Malgré l'étendue de leurs affaires, le premier Thiernois est quatorzième de la liste des marchands payant le plus de droits de douane en 1559-1560 tandis que ses compatriotes participent plutôt modestement aux échanges de la Castille avec l'extérieur¹⁹. Le fait que les Thiernois soient les Français les plus actifs dans les échanges avec la Castille n'étonne pas, car Thiers abrite plusieurs activités industrielles : fabrication de papier, cartes à jouer, couteaux, ciseaux et articles de mercerie, autant de marchandises qui font le voyage jusqu'en Castille via Nantes et Bilbao²⁰.

À Nantes comme à Bilbao, les Ruiz et leurs alliés basques et castillans contrôlent une bonne part du transit des marchandises en provenance de Thiers et de Lyon, et à destination de la Castille. On ne peut guère se tromper : Antonio et Ludovico Bonvisi, les grands marchands lucquois de Lyon utilisent les services d'Andrés Ruiz et de ses compatriotes de Nantes, et ceux de Bilbanais pour acheminer leurs marchandises en Castille. De même, les Thiernois recourent à l'intermédiation castillano-basque²¹. Ils n'ont guère d'autre alternative, d'autant moins que, dès la fin des années 1540, Castillans et Basques assurent leur ravitaillement grâce à la présence de compatriotes au cœur de l'espace productif, à Thiers et à Lyon²². Ainsi, les

¹⁶ Un consulat de Castille est créé à Nantes en 1430, H. Casado Alonso, *El triunfo...*, p. 104.

¹⁷ Des quatre restantes, deux sont italiennes et deux flamandes, H. Lapeyre, *El comercio exterior de Castilla a través de las aduanas de Felipe II*, Valladolid, 1981, p. 98.

¹⁸ Il s'agit de Pierre Beraut, François, Laurent et Antoine Nebrèze, et de Joseph Ossandon.

¹⁹ Des envois de Pierre Ossandon et Jean Beraut ont lieu en 1553-1554. Ils continuent en 1556 par l'intermédiaire de Bertrand Dulac, de Thiers, qui agit pour le compte de Pierre et Joseph Ossandon. En 1558, 500 balles de papier au moins sont envoyées à Nantes. En 1559, entre autres marchandises, un envoi de 300 caisses de cartes à jouer en une fois. Jean de Nebrèze, pour sa part, n'apparaît dans nos sources qu'en 1559. Il envoie des balles de papier, de livres et de cartes à jouer à François de Nebrèze, son fils, établi à Medina del Campo.

²⁰ Par ailleurs, compte tenu de la proximité de Lyon, les fils des marchands de Thiers s'initient auprès des Lyonnais. Aussi, n'est-il pas étonnant que certaines familles s'adonnent au grand commerce complétant leur éventail de marchandises avec des produits lyonnais, comme les livres, Fernand Braudel et Ernest Labrousse (dir.), *Histoire économique de la France, 1450-1660*, Paris, 1993 (1ère éd. en 1977), p. 312.

²¹ En 1560, Bertrand Dulac et Jean Beraut, père de Pierre, consignent les marchandises à Bilbao à Bartolomé del Barco.

²² En effet, à Thiers, la communauté castillano-basque de Nantes et de Bilbao bénéficie de la complicité de Francisco de Zamora, qui réside en Auvergne entre 1550 et 1553. De même, entre 1549 et 1553, Diego de Guinea, originaire de Bilbao, effectue des envois de papier, livres, cartes à jouer et balles de mercerie depuis

Thiernois doivent confier l'acheminement de leurs marchandises aux Castellans et aux Basques, dont le réseau commercial contrôle le transit des marchandises dans les principaux ports et organisent grâce à des postes avancés un contrôle de la circulation des marchandises pour leur compte depuis les centres de production²³.

Cela a un rapport direct avec leur installation ancienne à Nantes, nous l'avons évoqué, mais aussi avec le lien étroit que les Hispaniques maintiennent avec le monde de la navigation, qu'elle soit basque ou nantaise. Ainsi, Castellans, Basques et Nantais se trouvent au cœur du réseau commercial contrôlant l'information sur les prix de transport et de vente, les modes, les débouchés des ports de transit, leurs partenaires auvergnats n'étant présents que sur les lieux de production et de consommation, aux extrémités de la chaîne commerciale, à Thiers et en Castille.

L'importance économique des Castellans et des Bilbanais à Nantes tient surtout au contrôle de la diffusion des textiles, de Nantes vers les foires de Medina del Campo, ces textiles constituant le fonds du commerce entre la France et l'Espagne. Ce fait se vérifie à la première occasion, puisque les chargements des Thiernois comportent rarement des envois de textiles. Ces divers éléments montrent la difficulté des Thiernois à se mettre en contact direct avec les Nantais autrement qu'à travers le milieu castillano-basque. Il en résulte un cloisonnement relatif des activités entre les deux groupes français, nantais et auvergnat, ce qui contraste avec l'interpénétration de celles menées par l'association castillano-basco-nantaise.

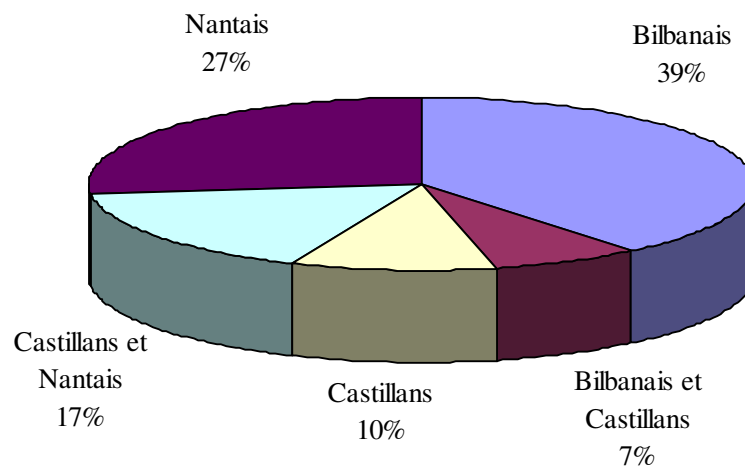
Nous en trouvons une confirmation en observant le second grand marché du nord de l'Espagne : Bilbao. La structure des ventes de toiles françaises effectuées en fonction de l'origine du vendeur fait apparaître qu'au début des années 1560, Bilbanais, Castellans et Nantais, seuls ou associés, se partagent le marché. Les Auvergnats, pour leur part, n'apparaissent pas. Cependant, ces associations attirent notre attention sur deux éléments importants, contradictoires en apparence : en parallèle avec la situation nantaise, nous retrouvons à Bilbao un haut degré de fusion d'intérêts entre ces différents groupes (nantais, basque et castillan), à l'initiative des Castellans, mais ces chiffres dévoilent aussi la

Thiers et Lyon, à destination de la Castille via Nantes et Bilbao pour le compte de Basques et de Castellans. En 1556, il semble même s'y être installé.

²³ Les Ossandon, que ce soit pour leur compte ou celui des Bonvisi de Lyon, ne font pas exception à la règle. En 1558, leurs correspondants à Nantes et à Bilbao sont respectivement Antonio Lanier et Diego de Vitoria. Les années suivantes, ils utilisent les services des Ruiz, de Nantes, et de Martín de Anuncibay, et ceux de Diego de Vitoria, de Bilbao. De même, les Nebrèze sont tributaires des intermédiaires castillans et basques. Les marchandises sont consignées à Antonio de Bertendona et à Bartolomé de Catalinaga. Les Nebrèze expédient en Espagne des balles de mercerie, de ciseaux à tondre, de livres, et des cardes en 1559. L'année suivante, il ajoute

participation autonome des groupes nantais et Bilbanais. Cela contraste avec ce que nous avons remarqué pour les importations en Castille, pour lesquelles la participation des Nantais et des Bilbanais est dérisoire.

Structure des ventes de toiles françaises à Bilbao en 1561 selon l'origine du vendeur



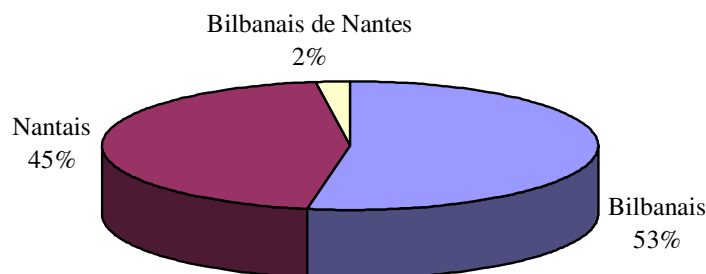
Une vingtaine d'années plus tard, en 1578, la situation a considérablement évolué. François de Nebrèze, Thiernois résidant à Medina del Campo, déjà présent dans la statistique de 1559-1560, paie le plus haut montant de droits dans la classification générale, devant les grandes firmes castillanes²⁴. Simón Ruiz, premier de la classification en 1559, est relégué à la quinzième place, loin derrière François de Nebrèze. À cette époque, sur l'axe Medina-Bilbao-Nantes-Lyon, Nebrèze et ses associés contrôlent 15 à 20% du trafic. La situation en terme de domination de cet axe est donc totalement inversée par rapport à 1559-1560.

à ces chargements quelques fardeaux de rouens, de malobrins et de brins. Cela montre une volonté de diversification des expéditions.

²⁴ H. Lapeyre, *El comercio exterior...*, p. 104, 213, 240. Le développement de cette firme auvergnate semble se prolonger au moins jusqu'à la fin du siècle. En 1594, Andrés Ruiz, fils, expédie pour le compte des Nebrèze 800 balles de papier en Espagne, H. Lapeyre, *Une famille...*, p. 564. Qui plus est, le groupe des marchands de Thiers s'est étoffé depuis la fin des années 1550, puisque Joseph Ossandon, Robert Tolier, Jean Fédit et Gilles Renault,

De plus, à la même époque, sur le marché bilbanais, les Castellans ont disparu en tant que vendeurs. Nantais et Bilbanais y sont alors devenus les plus actifs. Mais, à la différence du constat fait pour 1559-1560, à cette époque, le marché ne laisse guère de place aux associations.

**Structure des ventes de toiles françaises à Bilbao en 1577
selon l'origine du vendeur**



Mis à part la recomposition sociale des importateurs de Castille et des vendeurs sur le marché basque, plusieurs changements ont eu lieu dans le nord-ouest de l'Espagne par rapport à 1559-1560. Les chiffres globaux du trafic castillan passant par Bilbao ont décliné lentement de 1566 à 1577 et, brutalement, d'un tiers de 1577 à 1578²⁵. La crise des foires de Medina del Campo ainsi que les faillites de marchands castillans dans les années 1560-1570 en sont des indicateurs sensibles²⁶. Par ailleurs, à Bilbao, entre 1560 et 1578, un morcellement des ventes, dû à un marché de gros en nette diminution, s'est opéré (voir tableaux 1 et 2). Cette baisse s'accompagne d'une concentration des ventes entre les mains de deux ou trois marchands nantais et, au contraire, d'un certain éparpillement des ventes pour les Bilbanais. Le

également d'origine auvergnate, sont parties prenantes dans ce commerce. Tous sont en relation depuis une vingtaine d'années au moins avec la communauté castillano-basque de Nantes et de Bilbao.

²⁵ H. Lapeyre, *El comercio...*, p. 115.

²⁶ H. Casado Alonso, "Medina del Campo Fairs and the integration of Castile into 15th and 16th Century European Economy", dans Simonetta Cavaciocchi (éd.), *Fiere e mercati nella integrazione delle economie europee, secc. XIII-XVIII. Atti della « Trentaduesima Settimana di Studi », 8-12 maggio 2000*, Firenze, Le Monnier, 2001, p. 514 et suiv.

commerce franco-castillan passant par Nantes et Bilbao a donc assez fortement décliné entre la fin des années 1550 et la fin des années 1570.

Tableau 1. Structure des ventes en milliers de maravédís (Bilbao, 1561)

	Nantais	Nantais et Castellans	Castillans	Bilbanais et Castellans	Bilbanais	Total
De 500001 à 1000000 de mrs			1	1	1	3
De 250001 à 500000 mrs	5	3			2	10
De 100001 à 250000 mrs	4	2	2		7	15
De 10001 à 100000 mrs	5				4	9
Total	14	5	3	1	14	37

Tableau 2. Structure des ventes en milliers de maravédís (Bilbao, 1578)

	Nantais	Bilbanais de Nantes	Bilbanais	Total
De 500001 à 1000000 de mrs	1		1	2
De 250001 à 500000 mrs	4		2	6
De 100001 à 250000 mrs	10		14	24
De 10001 à 100000 mrs	17	3	31	51
Total	32	3	48	83

II/ Avances monétaires, concurrence et incertitude d'approvisionnement :

Saint-Malo/Rouen-Séville *versus* Nantes-Bilbao

À quoi est dû le renversement de situation dont nous venons d'exposer les modalités? Plusieurs facteurs interagissent pour l'expliquer. Dans le cadre de ce travail, nous insisterons plus particulièrement sur les logiques économiques de ces changements, mais les décisions politiques ont également pris part aux transformations observées. À partir de la fin des années 1550, le commerce traditionnel maintenu entre la Castille et le royaume de France à travers les ports de Nantes et Bilbao commence à être soumis à un certain nombre de pressions d'ordre commercial, lesquelles engendrent une déstructuration de son organisation et de ses modalités de fonctionnement.

La paix de Cateau-Cambrésis entre la France et l'Espagne (1559), l'augmentation des arrivées de l'argent américain à Séville et le développement du commerce marchand avec l'Amérique, lequel s'intensifie à partir de cette époque²⁷, portent une part importante de responsabilité dans ce processus. Les marchandises françaises ont largement contribué à cette hausse, puisque les toiles de France sont les articles les plus chargés à bord des flottes des Indes²⁸. Non que la demande sévillane et américaine renverse d'un coup les circuits des ports bretons et normands vers le nord de l'Espagne, mais plutôt parce que sur les marchés, face aux producteurs-vendeurs et aux revendeurs bretons, les acheteurs castillans et de nouveaux venus, Malouins et Vitréens pour l'essentiel, n'adoptent pas les mêmes stratégies d'achat. Cela est d'autant plus important que cette plus forte demande se combine, semble-t-il, -mais il faudrait en avoir confirmation- avec une baisse de la production des toiles bretonnes à cause des troubles religieux des décennies 1560-1570²⁹, laquelle rendrait plus aiguë encore la concurrence³⁰.

²⁷ Les chiffres bruts des douanes andalouses font état de la bonne santé du commerce de l'Andalousie avec le reste de l'Europe au moment même où les échanges de la Castille avec l'extérieur baissent. Les chiffres bruts de ces douanes passent de 70 millions environ en 1559 à plus de 142 millions en 1565, soit une augmentation de 100%. Cette montée des échanges de Séville avec l'Europe se reflète aussi dans la hausse répétée des enchères faites par les fermiers qui prennent l'*almojarifazgo mayor* en rente. Les chiffres ne donnent pas une idée exacte du trafic, mais la tendance vaut. Le montant des enchères doublent entre 1558 et 1561, de 44 à 85 millions environ, et passe à 150 millions à la fin des années 1560 et le début des années 1570. H. Lapeyre, *El comercio...*, p. 138-139. De même, les comptes particuliers de l'*almojarifazgo* de Séville double entre 1559 et 1561 et après une baisse en 1563 et 1564 à 70 et 68 millions, les chiffres de la douane sévillane remonte à plus de 100 millions en 1565, *ibid.*, p. 158-162. Les chiffres du commerce avec les Indes sont plus aléatoires. Toutefois de 1558 à 1561, ils triplent.

²⁸ E. Lorenzo Sanz, *Comercio de España con América en la época de Felipe II*, Valladolid, 1979-1980, t.1, p. 445 et suiv.

²⁹ À partir de 1560, le développement toilier régional (qui paraissait prendre un certain essor à vu son élan brisé par les événements politiques Jean Martin, *Toiles de Bretagne. La manufacture de Quintin, Uzel et Loudéac, 1670-1830*, Rennes, 1998, p. 29. Mais les plaintes des Castillans relatives à la faiblesse de la production se multiplient dans les années 1570, H. Lapeyre, *Une famille...*, p. 521.

³⁰ Sur les rapports entre concurrence économique et politique locale, T. Philipp, "The Trade of Acre in the Eighteenth Century : French Merchants and Local Rulers in the World Economy", dans J. Alderman et S. Aron (éd.), *Trading Cultures*, Brepols, 2001, p. 87-110.

Quoi qu'il en soit, Vitréens³¹ et Malouins surtout, perturbent l'accès des Castellans au marché qu'ils contrôlaient jusqu'alors, celui des tissus bretons en particulier. S'il y a beaucoup de ces acheteurs sur les marchés bretons, plus contraignante pour les Castellans est leur façon de négocier. Non qu'ils obtiennent la marchandise à meilleur prix, ni qu'ils la vendent particulièrement cher en Andalousie. En fait, leur réussite doit beaucoup à des achats au comptant en Bretagne et à des ventes, contre monnaie sonnante, à Sanlúcar de Barrameda et à Séville, au retour rapide des pièces d'argent en France qui y fait suite, sans assurance, et au change en France des réaux particulièrement bien cotés³². Préoccupés par le cours du change autant que par le prix des marchandises, Vitréens et Malouins contribuent directement à la hausse des prix des toiles en France.

Outre des paiements au comptant, la place sévillane présente d'autres avantages par rapport à la Castille, une plus grande élasticité de prix, en particulier. Les profits réalisés à Séville sur la vente de toiles françaises sont plus importants que ceux réalisés en Castille à partir de 1560³³. La possibilité d'expéditions vers l'Amérique autorise les sévillans à acheter à de plus hauts prix aux Vitréens et aux Malouins tout en se ménageant de gros profits lors de la revente au Nouveau Monde. Les métaux précieux affluent à Séville à cette époque, cause autant que conséquence de l'arrivée des toiles françaises sur la place andalouse.

Vitréens et Malouins se taillent rapidement une place d'envergure sur les lieux d'approvisionnement et deviennent sous la plume des Castellans les protagonistes indésirables des marchés bretons. Toutefois, fait lourd de conséquences, Vitréens et Malouins exportent davantage leurs marchandises par Rouen ou Saint-Malo³⁴ que par Nantes.

Ne doutons pas de la réussite de cette intrusion sur les marchés bretons, car les Ruiz se trouvent clairement dans une position délicate. Ils ont élaboré un tout autre système marchandise-argent et argent-marchandise. Les achats qu'ils réalisent en France ont fréquemment lieu à crédit et sont payables à Lyon, les ventes, pour leur part, se faisant soit au

³¹ Au XVe siècle et au début du XVIe siècle, quelques vitréens seulement négocient et passent en Espagne, car la majorité organise son trafic vers la Flandre. Mais, vers 1560, seuls les protestants vitréens, une minorité des négociants du groupe, continuent les relations avec la Hollande et l'Angleterre tandis que les Catholiques, montés sur les bateaux de Saint-Malo, Nantes et Morlaix voguent vers l'Andalousie, Frain de La Gaulayrie, *Les Vitréens et le commerce international*, Vannes, 1893, p. 36.

³² AHPV, C12-159, AR à SR, mars 1570.

³³ Pour une comparaison entre profits obtenus en Castille et en Andalousie sur les toiles bretonnes et les « rouens » et des changements qui s'opèrent en faveur de l'Andalousie autour de 1560, Clara Uriarte, *Un negocio y un modo de vida en el siglo XVI. La compañía de García de Salamanca (1551-1574)*, thèse de doctorat, Bilbao, Universidad de Deusto, 1997, p. 320-322 et E. Lorenzo Sanz, *op. cit.*, t.I, p. 462. En 1570, les "angers" se vendent en Nouvelle-Espagne avec 200% de profits sur le prix d'achat.

comptant, soit à crédit. Les différentes options stratégiques de la firme castillane et des Bretons transparaissent dans les affirmations suivantes faites par Andrés Ruiz à son frère, Simón : *En Laval todo se ha vendido : han comprado [...] para los que van a Andalucía. Y también en Rouen ha sido lo mismo. La ganancia no es sino para los que negocian otramente*³⁵. Un an et demi plus tard, il réitère : *“Este trato no es para vuestra merced, ni para nosotros, sino para los que tratan de otra manera que hacemos nosotros, que tienen cada día dinero”*³⁶. Par ailleurs, dès 1563, Andrés Ruiz conseille à son frère de ne pas se tourmenter au sujet des affaires à Séville et lui enjoint simplement d’opérer à l’image des Vitréens, en envoyant sur le bateau quelqu’un pour vendre et récupérer l’argent³⁷. La réussite du commerce des Bretons est reconnue : ils accaparent le trafic avec Sanlúcar et les Canaries et l’on trouve parmi eux des négociants trois fois plus riches que ceux de Nantes³⁸.

Ce succès ne laisse pas les Nantais indifférents. Au cours des années 1560-1570, de plus en plus de marchands locaux et de Castillans installés dans le port breton s’intéressent au marché andalou et américain et engendrent des ruptures de coopération entre les membres de la communauté castillano-basco-nantaise, jusqu’alors majoritairement tournée vers le commerce de Nantes en Castille, à travers Bilbao. Ainsi, le prix des marchandises augmente aussi à Nantes, puisque de plus en plus de bateaux sont affrétés pour Séville³⁹. Les mésententes entre marchands présents à Nantes et les avantages de la venue de nouveaux clients donnent l’occasion aux fournisseurs de toiles d’imposer leur volonté⁴⁰. Les deux phénomènes contribuent à renforcer la position de ces derniers⁴¹.

³⁴ Frain de La Gaulayrie, *Les Vitréens et le commerce international*, Vannes, 1893, p. 36 ; Jacques Bottin, « Les toiles de l’Ouest français au début de l’époque moderne. Réflexions sur la configuration d’un espace productif », *Annales de Bretagne et des Pays de l’Ouest*, t. 107, n°2, 2000, p.25.

³⁵ AHPV, C12-159 AR à SR mars 1570. Le surligné est nôtre.

³⁶ AHPV, C14-256, AR à SR Nantes, 5-12-1571. Le surligné est nôtre.

³⁷ AHPV, C2-117 AR à SR 7-4-1563.

³⁸ Cité par H. Lapeyre, *Une famille...*, p. 121.

³⁹ AHPV, C45-38 18-5-1578 JR à SR ; C45-41 16-6-1578 JR à SR ; C77-276 29-1-1583 JR et AR à SR.

⁴⁰ Dans ses lettres, Julián dit que personne ne veut se concerter pour faire entendre raison aux fournisseurs de la Ferté. Comme chacun a besoin de marchandise -le marché castillan étant aussi en plein essor-, personne ne regarde ce qu’elles coûtent AHPV, C27-242 JR à SR 28-6-1575, 1-4-7-1575. Affaiblis par le développement de la concurrence, les Nantais doivent accepter les conditions des gens de la Ferté auxquels ils achètent la marchandise à n’importe quel prix et la leur payent à Lyon en lettres et non au comptant ou en lettres à Nantes, comme cela était le cas auparavant, AHPV, C27-231 JR a SR 27-4-1575.

⁴¹ Son neveu Julián, de Nantes, est tout à fait d’accord avec Simón pour dire que du temps d’Yvon Rocaz, c’est-à-dire dans les années 1550-1560, lorsque un ballot ne satisfaisait pas l’acheteur, on le rendait. Julián ajoute qu’à cette époque les marchands bretons priaient ceux de la Fosse (les Nantais) de leur acheter les marchandises, ce qu’ils ne font plus, car qu’elle soit bonne ou mauvaise la toile se vend, AHPV, C23-231 JR à SR 3-6-1574.

Outre les paiements au comptant qu'ils effectuent, les Vitréens se réservent une partie de la production en avançant les fonds aux producteurs⁴². Ainsi, Vitréens et Malouins achètent la majeure partie de la marchandise, qui doit être blanchie dans l'année, ou bien essaient de monopoliser le marché en offrant un prix supérieur à celui des concurrents⁴³ tandis que Simón Ruiz ordonne à son neveu d'acheter sur les marchés en faisant jouer la concurrence entre vendeurs⁴⁴. Malouins, Vitréens et Lavallois contrôlent d'autant plus aisément la sphère de la production qu'ils ont davantage d'opportunités d'approvisionnement sans intermédiaires⁴⁵. Le développement commercial inter-régional augmente encore la pression sur l'offre : des marchands de Lyon et de Rouen sont présents à la Ferté-Bernard⁴⁶ tandis que des marchands de Limoges, Toulouse et Bordeaux ordonnent des achats à Laval. De fait, les Vitréens, également producteurs de canevas, ainsi que les Rouennais, ont une aire de prospection et de vente⁴⁷ qui dépasse de loin celle des Ruiz. Comme si cela était peu, la demande en provenance d'Angleterre, de Flandre et d'Italie s'intensifie à la fin des années 1550.

Le défaut de contrôle financier aux points-clé de la production des marchandises, en période de forte tension sur le marché, engendrent deux conséquences. Les réprimandes répétées de Simón à son neveu confirment la baisse de la qualité des marchandises obtenues pour le compte de Simón Ruiz, car ceux qui font des avances de comptant ont droit à une

⁴² Les marchands rouennais, pour leur part, contrôlent la production à travers l'importation de chanvres dès les années 1550 et avec les années 1565-1570, des importations plus massives en provenance d'horizons plus lointains ont lieu. L'emprise exercée par le négoce prend davantage la forme d'un contrôle des flux de matières premières que celle d'un investissement direct, J. Bottin, « Les toiles en France au début de l'époque moderne : production de masse et marché mondial » dans L. Bergeron et P. Bourdelais (dir.), *La France n'est-elle pas douée pour l'industrie?*, Belin, 1997.

⁴³ AHPV, C20-143 20-3-1573 JR à SR. C20-178 23-12-1573 JR à SR Andrés Ruiz, frère de Simón, corrobore les dires de Julián : ceux de Vitré font augmenter les prix. À Laval, il y a grande demande des Vitréens, AHPV, C20-123 19-03-1573 AR à SR.

⁴⁴ Plusieurs essais d'exclusivité tournent court. Les tentatives de contrats particuliers avec des fournisseurs de cardes et de toiles sont des échecs.

⁴⁵ D'autres facteurs jouent en faveur des marchands bretons et au dépens des Castellans et de tous les non-Bretons : la langue en premier lieu, car beaucoup de paysans-tisserands ne parlent pas le français. Les paysans parlant breton, les Espagnols sont obligés de payer les services de courtiers-interprètes pour faire des achats aux producteurs. À Rouen, Laval, Beaufort, la Ferté-Bernard, les Espagnols achètent à des lingers qui se pourvoient en toiles dans les campagnes environnantes lorsque la demande est réduite. À Laval, marché de premier ordre, les marchands locaux contrôlent l'offre de marchandises, H. Lapeyre, *Une famille...*, p. 514. Par des liens matrimoniaux, des Castellans essaient d'avoir une certaine emprise sur ces lingers, mais cela ne signifie pas pour autant un approvisionnement assuré pour Simón Ruiz. Ainsi, Jacques Marais, un des principaux pourvoyeurs en toiles de Laval est le beau-père de Juan de la Presa, de Nantes. JR, mais il a vendu à l'homme de Diego de Vitoria (cela est aisé à comprendre, car Jacques, de Nantes).

⁴⁶ H. Lapeyre, *Une famille...*, p. 518 et suiv. De 1562 à 1565, les Salamanca de Rouen effectuent tous leurs achats, sauf deux, au comptant, C. Uriarte, *op. cit.*, p. 212.

meilleure marchandise et à des assortiments plus variés. La nécessité des assortiments de tissus -une des clés des bonnes ventes- contraint les Ruiz à se replier sur d'autres types de tissus, de moins bonne qualité. Leur offre se restreint et la qualité générale de leurs produits baisse. Les Ruiz s'interdisent ainsi un accès privilégié aux hauts profits du commerce américain. Tandis que jusque vers la fin des années 1550, les toiles bretonnes de meilleure qualité prennent principalement le chemin Nantes-Bilbao-La Castille, à partir de cette époque, Vitréens, Malouins, mais aussi Castellans de Rouen (souvent des Burgalais), seuls ou combinant leurs intérêts dévient une partie de ce flux vers Saint-Malo et Rouen pour des envois à Séville (voir tableau 3)⁴⁸. Grâce à leurs avances monétaires, mais aussi à la proximité des centres de production⁴⁹, les concurrents vitréens, malouins et normands s'emparent des tissus bretons de meilleure qualité (toiles blanches et bretagnes surtout), normands (rouens) et de toiles bretonnes de basse qualité (angers)⁵⁰ et peuvent ainsi répondre à la demande de clients américains en quête de prestige social et de consommateurs plus modestes.

Tableau 3. Toiles de Bretagne et Normandie à destination de la Castille pour le compte de Castellans (en nombre de fardeaux)

	Bretagnes	Rouens	Toiles blanches	Canevas de Vitré	Angers	Brins et mélinges	Total	Ratio 1-4/5-6
	1	2	3	4	5	6		
1552	349 (13,3%)	399 (15,3%)	279 (10,7%)	180 (6,8%)	947 (36,2%)	464 (17,7%)	2618	46,1%
1553	1136	410	1101	2027	3912	2863	11449	40,8%

⁴⁷ J. Bottin, « Les toiles en France au début de l'époque moderne : production de masse et marché mondial » dans L. Bergeron et P. Bourdelais (dir.), Belin, 1997. Les Ruiz ne vont pas s'approvisionner ni vendre à Paris, Lyon et ailleurs en France tandis que les Rouennais le font.

⁴⁸ Ce changement est dû aux initiatives malouines qui font de cette zone leur *hinterland*. Son statut de port franc commercial lui permet, au cours de la Ligue de capter une partie du commerce destiné à l'Espagne qui allait vers Nantes, André Lespagnol, *op. cit.* Symbôle du changement des temps, le fait qu'en 1560, Jean Magon, originaire de Vitré, parte s'installer à Saint-Malo, *ibid.*, p. 84. De fait au XVIIe siècle, le plus gros apport extérieur de l'immigration marchande à Saint-Malo est Vitré. Mais, dès le début du XVIIe siècle, l'émigration marchande vers Saint-Malo provient aussi de Montoir et Saint-Nazaire, signe d'un engourdissement du port nantais, *ibid.*, p. 87.

⁴⁹ Les négociants nantais sont situés trop loin des centres de production des bretagnes et ils ne peuvent surveiller la qualité de la marchandise de sorte que trop souvent « il ne va que du rebut » à Nantes. Ils doivent laisser la première place à Morlaix et Saint-Malo, M. Zylberberg, *Une si douce domination. Les milieux d'affaires français et l'Espagne vers 1780-1808*, Paris, Ministère des Finances, 1993, p. 201.

⁵⁰ Au sujet des prix de vente des angers pratiqués à Bilbao et à Séville, un examen rapide permet de voir que l'écart entre les deux places s'agrandit entre 1568-1570 et jusqu'en 1585 au moins -ce malgré des irrégularités- en faveur de Séville, Eufemio Lorenzo Sanz, *Comercio de España con América en la época de Felipe II*, Valladolid, 1979, t.I, p. 452 et pour Bilbao voir AHPV (fonds Ruiz-lettres de Bilbao) et J.P. Priotti, « Nantes et le commerce atlantique : les relations avec Bilbao au XVIe siècle », *Annales de Bretagne*, 1993, t. 100 n°3, p. 276.

	(9,9%)	(3,6%)	(9,6%)	(17,7%)	(34,2%)	(25%)		
1554	8 (1,3%)	211 (34,6%)	54 (8,8%)	24 (3,9%)	44 (7,3%)	269 (44,1%)	610	48,6%
1556	204 (15,5%)	407 (30,9%)	88 (6,7%)	24 (1,8%)	239 (18,2%)	354 (26,9%)	1316	54,9%
1558	166 (14,4%)	154 (13,4%)	122 (10,6%)	36 (3,1%)	434 (37,8%)	237 (20,6%)	1149	41,6%
1559	93 (9,2%)	282 (27,8%)	0 (0%)	34 (3,3%)	282 (27,9%)	322 (31,8%)	1013	40,3%
1560	137 (9%)	208 (13,7%)	72 (4,8%)	0 (0%)	480 (31,8%)	616 (40,7%)	1513	27,5%
1561	148 (11,2%)	227 (17,1%)	94 (7%)	0 (0%)	365 (27,5%)	493 (37,2%)	1327	35,3%

Sources : AMN : HH189-192.

Des facteurs institutionnels ont eu aussi une grande influence dans ces changements de circuits commerciaux et dans l'effacement du réseau Ruiz au profit de celui auquel participent Vitréens, Malouins et Rouennais. Il n'est pas question de les évoquer dans le détail, mais un rapide tour d'horizon en montre l'acuité. La dévaluation de 1577 a des effets pervers, car elle défavorise les débiteurs espagnols de Nantes, lesquels, comme les Ruiz, ont acheté les marchandises à crédit. Elle crée des motifs de dispute entre les Ruiz de Nantes et ceux de Medina del Campo. Les paiements au comptant que pratiquent Malouins et Vitréens évitent ces problèmes spéculatifs. De plus, en 1578, les Bretons ayant refusé un nouvel impôt, le roi interdit toute exportation de toiles, vin et blé par les ports bretons. De fait, ces deux années sont catastrophiques pour le commerce des tissus entre Nantes et Bilbao. Les guerres de religion ajoutent au désordre. En revanche, l'axe Paris-Rouen profite d'un transfert partiel des fonctions anversoises d'entrepôt dû à l'état de guerre des Pays-Bas méridionaux⁵¹. Les Malouins, pour leur part, s'appuient sur le statut de port franc de leur port⁵². Par les mesures qu'il prend, l'État a joué son rôle dans le détournement de certains flux vers de nouveaux axes, mais une recherche plus minutieuse devrait permettre de mieux connaître la politique différenciée de l'État vis-à-vis des différents ports et de leur élite marchande. De plus, les politiques fiscales, les banqueroutes des États français et castillan, les crises des foires lyonnaises et castillanes les accompagnant modifient les réserves de crédit pour le commerce marchand et déterminent également les profits potentiels du commerce de l'argent par rapport à celui de la marchandise.

⁵¹ Mathieu Arnoux et Jacques Bottin, « Autour de Rouen et de Paris : modalités d'intégration d'un espace drapier (XIIIe-XVIe siècle) », *Revue d'Histoire Moderne et Contemporaine*, 2001, p. 180 et suiv.

⁵² André Lespagnol, *op. cit.*

III/ De la coopération à la rivalité : patrons, intermédiaires et concurrents

Ces pressions économiques et politiques sur le commerce français avec le nord-ouest de l'Espagne modifient les liens sociaux entre Simón Ruiz (Medina del Campo), son frère et son neveu, Andrés et Julián Ruiz (Nantes). Les conflits qui les opposent pèsent de tout leur poids dans les modifications de la structure du commerce sur l'axe Lyon/Thiers-Nantes-Bilbao-la Castille entre 1550/1560 et 1578, telles que nous les avons décrites dans le premier paragraphe.

Coercition et conflits au sein de la famille Ruiz

Au début des années 1560, Julián Ruiz, fils d'Andrés Ruiz, de Nantes et neveu de Simón, de Medina del Campo, reçoit sa formation commerciale en Castille, chez son oncle,. Cette formation ne se limite pas au seul domaine commercial : elle est l'occasion de modeler la personnalité du neveu en vue de l'intégrer à son réseau d'affaires⁵³. Simón n'est pas le seul à intervenir dans cette éducation. D'autres membres de la famille et du réseau commercial Ruiz, installés en Castille, frères et cousins de Simón, pèsent de toute leur autorité dans l'évolution de la personnalité de Julián. Cette éducation, contraignante et particulièrement longue ne s'arrête pas avec le retour de Julián à Nantes et dure du début à la fin des années 1560. Afin d'assurer son contrôle, les associés Ruiz organisent son mariage avec une Nantaise, fille d'un associé de Simón, Yvon Rocaz. Julián est donc formé dans l'univers familial et au sein de la culture négociante castillane, assez isolé d'influences extérieures.

La conséquence la plus durable et néfaste des actions menées pour réduire Julián à une stricte obéissance est la faiblesse de son réseau égocentré. En effet, outre les nombreuses disputes qui l'opposent à son père et la surveillance dont il est l'objet de la part de son oncle et de ses cousins, Julián se voit dans l'impossibilité de tirer profit de son mariage et de s'associer avec ses beaux-frères français⁵⁴. Cela le conduit à chercher des appuis au sein du

⁵³ Ainsi, lorsque Julián regagne Nantes et la maison familiale, Andrés, son père, dit de lui, qu'il a été "*endoctrinado*" (endoctriné) et façonné de la main de son oncle, AHPV, C2-119 AR à SR 1563-4-28.

⁵⁴ Il les trouve trop arrivistes : on ne peut rien gagner avec ses beaux-frères, car ils sont si tyranniques qu'ils vendraient leur lignage pour un maravédi. De plus, ils veulent prendre sa place au service de Simón Ruiz. Simón avoue ne pas vouloir faire la compagnie avec les héritiers de son ancien associé, Yvon Rocaz, et moins encore enlever ses affaires à Julián. De toute façon, Simón n'a pas envie de faire compagnie avec qui que ce soit. Il est d'ailleurs fâché avec eux depuis la mort de son ex-associé. Simón est en partie responsable de ces dissensions, car l'on apprend qu'en 1582 les héritiers de Yvon Rocaz réclament depuis 10 ans ce que Simón Ruiz leur doit.

réseau de son oncle, autres que les associés nantais de ce dernier. La politique familiale fragilise donc la capacité d'action propre de Julián en exerçant des pressions de toute sorte sur lui et en contrôlant son crédit et sa réputation⁵⁵. La qualité des services rendus à son oncle s'en ressent car Julián est bien en peine pour permettre l'extension des activités de Simón, rôle-clé de l'intermédiaire en temps de forte concurrence.

L'insertion de Julián au sein du réseau de son oncle le met en relation avec les intermédiaires basques de ce dernier. Au début de sa carrière, ce rapprochement est une des seules possibilités exploitables pour élargir le champ de ses propres affaires. On voit ici les effets pervers d'une formation effectuée chez son oncle et d'un contrôle trop strict du réseau Ruiz sur Julián. Ces deux décisions s'avèrent nuisibles aussi bien pour Simón que pour Julián.

Mais Julián n'est pas seulement instrumentalisé par la parentèle Ruiz. Il sait tirer parti d'une conjoncture particulière, placée, comme nous l'avons vu, sous le signe de la concurrence. Grâce aux problèmes d'approvisionnement en toiles bretonnes que pose cette concurrence, il réussit à s'immiscer au sein du différend qui oppose les deux frères, Andrés et Simón⁵⁶, respectivement père et oncle de Julián.

Finalement, en 1571-1572, Simón confie officiellement à Julián l'achat des marchandises de France, précédemment laissés à l'initiative d'Andrés⁵⁷. Ces changements sont sans doute la conséquence de la baisse des bénéfices ou les pertes de Simón Ruiz sur la vente des toiles françaises à partir de 1568⁵⁸. Toutefois, en diminuant au maximum la marge de manœuvre de Julián, Simón exclut toute récupération de son activité dans le commerce breton, car la concurrence pousse précisément à la reconsidération de nombreuses modalités du commerce, la pression sur l'offre engendrant des activités d'intermédiation complexes et délicates à mener. Cette fonction d'intermédiaire occupe donc à cette époque une place plus importante que par le passé dans le circuit commercial. Julián a saisi cette situation particulière pour augmenter son influence dans la firme Ruiz, mais sa marge de manœuvre est réduite pour négocier et faire mieux que les autres facteurs face aux vendeurs. Simón privilégie surtout le

⁵⁵ La réputation et son crédit de Julián déclinent fortement lorsque Simón refuse de payer les lettres que Julián tire sur les Bonvisi de Lyon.

⁵⁶ Dès que le prix des marchandises monte Andrés, chargé des achats pour Simón, hésite à acheter et son frère doit souvent se passer de marchandises. Des disputes ont également lieu au sujet des mauvaises affaires réalisées à Séville. Les indécisions d'Andrés ainsi que sa préoccupation décroissante pour le commerce contribuent aux difficultés d'approvisionnement.

⁵⁷ H. Lapeyre (*Une famille...*, p. 84) fait erreur lorsqu'il affirme qu'après la mort de Yvon Rocaz en 1569 Julián obtient la représentation à Nantes des intérêts de son oncle, pas dans le domaine de l'achat de marchandises en tout cas.

contrôle du marché de consommation, en Castille même, aux dépens des étapes de valorisation en amont. Le milieu de négoce castillan, dans son ensemble, a jalousement préservé sa mainmise sur la consommation, car dans les deux statistiques étudiées (1559-1560 et 1578), assez peu de Basques, de Nantais et d'étrangers intéressés au commerce des textiles apparaissent en tant qu'importateurs en Castille.

Compte tenu du défaut de contrôle de la production et de la politique coercitive menée à l'égard de son neveu qui minent les possibilités de récupération sur l'axe Nantes-Bilbao, Simón se désengage en bonne partie du commerce nantais à destination de la Castille. Ce retrait relatif s'opère en parallèle à un renouvellement partiel de la composition sociale de son réseau⁵⁹. Au cours d'affaires communes, des échecs de coopération s'ensuivent entre Simón, ses parents et anciens associés, qu'il trahit à l'occasion, et ses nouveaux partenaires.

Même s'il serait utile de connaître les rapports des Vitréens et des Malouins avec les Sévillans, la combinaison de ventes au comptant en Andalousie et d'achats anticipés en Bretagne, l'accompagnement de la marchandise jusqu'à Séville, réduit au minimum leurs risques qu'ils encourent. En rationalisant de cette façon les échanges, ils augmentent la rotation de leur capital et limitent les problèmes de cohésion sociale et spatiale, à l'inverse de Simón Ruiz, lequel privilégie de plus en plus, à partir du début des années 1570, la spéculation sur le change entre Medina del Campo et Lyon dont les modalités ne concordent pas avec les exigences du commerce de la marchandise⁶⁰. Quoi qu'il en soit, même après la stabilisation monétaire de 1577 en France, les Vitréens continuent à rapporter des réaux qu'ils changent et le commerce par lettres de change, tel que le fait Simón Ruiz, ne donne pas d'aussi bons résultats⁶¹.

Bien entendu, le glissement d'activités qui s'opère chez Simón est lié à la concurrence, mais les liens au sein de la famille Ruiz, tels que nous venons de les présenter, indiquent d'autres sources explicatives. Même s'il trouve son neveu bien mauvais marchand, Simón lui confie un poste-clé pour le bon fonctionnement de la firme. Mais le neveu n'en est qu'un salarié exécutant et ne participe en aucun cas aux bénéfices qu'elle permet de dégager. Simón

⁵⁸ En 1571 et 1572, il enregistre des pertes sur ces articles H. Lapeyre, *Une famille...*, p. 67.

⁵⁹ En effet, au même moment, Simón privilégie déjà la spéculation par lettres au commerce des marchandises. Et à partir des années 1574-1575, Simón multiplie les associations avec les Portugais et délaisse de plus en plus ses anciens associés (frères et cousins de Nantes et d'Espagne). De plus, il fait venir la marchandise de Flandre, car elle donne plus de bénéfice que celle de Nantes. Il opère aussi de plus en plus d'envois importants de Nantes à Séville suivant ainsi la façon de faire des Français. Enfin, il participe de plus en plus à de nombreuses affaires de change et à des *asientos*.

⁶⁰ Par ailleurs, Simón investit peu dans le commerce de retour, ce qui aurait produit des fonds et aurait tendu à accroître la compacité des liens avec Nantes et y aurait produit des avoirs.

a une conception individualiste de la firme, avec un seul centre de décision, en Castille. Ses proches collaborateurs et associés sont à ses côtés. Il repousse les propositions émanant de Nantais (beaux-frères de Julián) de fonder une compagnie avec eux et affirme vouloir garder Julián à son service. Dans cette dernière décision, le père de Julián, Andrés participe activement, puisqu'il se compromet à aider Julián en cas de besoin. Par ailleurs, Simón a de l'affection pour son neveu et il semble qu'il agisse aussi par devoir familial. Mais, surtout, Simón valorise la fidélité de Julián et sa soumission, son sacrifice, même si, comme on l'a vu, il ne fait pas confiance à son neveu. Cette conception semble éloignée de celle des beaux-frères nantais de Julián, lesquels ne possèdent aucunement le respect de la famille, dès qu'il s'agit d'argent, et sont plus tyranniques que disposés à se soumettre⁶².

Relations des Nebrèze et des Del Barco avec les Ruiz : prêts et manipulation

Au moment où ces disputes au sein de la firme Ruiz ont lieu, les Nebrèze, marchands de Thiers installés en Auvergne et à Medina del Campo, promeuvent leurs activités sur l'axe Castille-Bilbao-Nantes-Lyon/Thiers. Depuis la fin des années 1550, François de Nebrèze a considérablement élargi le champ de ses activités⁶³. Certes, le développement des affaires du Thiernois s'explique par cette diversification, mais qu'est-ce qui l'autorise ?

En premier lieu, nous l'avons évoqué, les démêlés des Ruiz de Medina del Campo et de Nantes nuisent à l'efficacité de leur commerce sur cet axe. Cela permet notamment aux Nebrèze de se connecter plus étroitement avec le milieu de la navigation. Ensuite, le déclin burgalais amorcé à partir du milieu du siècle⁶⁴ facilite l'emprise étrangère sur une bonne part du commerce lainier. Un autre élément d'explication externe entre en ligne de compte : le

⁶¹ H. Lapeyre, *op. cit.*, p. 524.

⁶² Voir note 54.

⁶³ Par l'intermédiaire de Hilaire de Bonnefont, son cousin et associé, il vend des livres à Medina del Campo, H. Lapeyre, *Une famille de marchands : les Ruiz*, Paris, A. Colin, 1955, p. 564. Les Bonvisis de Lyon leur adressent également des fils d'or et d'argent de Milan qu'ils acheminent jusqu'à Nantes, puis à Bilbao, *Ibid.*, p. 574. Leur participation au commerce des textiles français, timide à la fin des années 1550, s'accroît. La présence de François de Nebrèze parmi les créanciers d'un marchand de textiles de Tolède, à la fin des années 1560, laisse penser qu'il s'est immiscé dans le fructueux trafic des toiles et des draps. Notons qu'il est le seul français de la liste, Archivo de la Real Chancillería de Valladolid (ARCV), pleitos civiles, escribanía Zarandona y Balboa. Pleitos Olvidados, C1612/1. De plus, entre 1575 et 1579, Nebrèze exporte plus de 3000 sacs de laine espagnole, ce qui signifie une intégration réussie dans le commerce de cette matière première, H. Lapeyre, *El comercio...*, p. 105.

⁶⁴ H. Casado Alonso, "El comercio internacional burgalés en los siglos XV y XVI", dans *Actas del V Centenario del Consulado de Burgos*, Burgos, Diputación Provincial de Burgos, 1994, vol. I, p. 175-247 ; Idem, "Las colonias de mercaderes castellanos en Europa (Siglos XV y XVI)" dans H. Casado Alonso (éd.), *Castilla y Europa. Comercio y mercaderes en los siglos XIV, XV y XVI*, Burgos, Diputación Provincial, 1995, p. 15-56.

transfert du capital marchand castillan vers la sphère politique⁶⁵. Mais des éléments nous manquent. Il faudrait connaître les origines de l'accumulation du capital des Nebrèze. Les facilités de crédit dus à la proximité de Lyon jouent-elles un rôle? Une longue amitié avec les Bonvisi nous porte à le croire, mais cette hypothèse sans confirmation chiffrée reste fragile. Cet aspect est de première importance, car le capital et les avances monétaires qui en découlent sont au cœur des jeux relationnels entre les Nebrèze, les Del Barco et les Ruiz.

Les Thiernois qui occupent opportunément le vide relatif créé par la crise ou le déplacement d'intérêt de certaines grandes maisons de commerce castillanes, comptent avec leur propre stratégie. Comme au sujet de la concurrence entre Bretons et Castillans, explications externes et internes interagissent. Bartolomé del Barco, un des plus grands consignataires-commissionnaires de Bilbao est, dès 1565, le consignataire de référence de Simón Ruiz dans le port. Les Thiernois vont user de nombreuses stratégies pour se ménager les meilleurs services de cet intermédiaire dans un des points-clé de transit de l'itinéraire commercial⁶⁶. À la même époque, les Thiernois utilisent donc les services du même agent que les Ruiz, le marchand le plus influent de Castille.

L'étape suivante de l'insertion des Nebrèze au cœur du réseau Ruiz doit beaucoup à leur activité de prêteurs. En octroyant des avances d'argent à Bartolomé del Barco, les Nebrèze rendent à la fois service au commissionnaire et à son patron castillan. En effet, durant plus de trente ans, Bartolomé honore les divers frais relatifs à la réception et à l'envoi des marchandises reçues pour le compte de son patron castillan. Mais, dès 1568, le Basque se dégage de cette lourde charge en tirant des lettres de change sur son patron français, équivalant aux montants des débours qu'il effectue pour son patron castillan⁶⁷. Tous en retirent des avantages, car une amitié attestée se prolonge longtemps entre les trois personnages. Simón Ruiz allonge la durée de disponibilité de ses capitaux, dont nous avons dit qu'ils étaient en partie investis dans la politique guerrière de Philippe II et les opérations de

⁶⁵ Le glissement de Simón et de ses associés de la première à la quizième place en 1578 tient beaucoup à ce qu'à partir de la fin des années 1560, le Castillan participe de plus en plus aux *asientos*, contrat financier signé avec la Cour.

⁶⁶ À partir de 1565, les Nebrèze recourent aux services de Bartolomé del Barco, à Bilbao.

⁶⁷ Aussi, dès 1568, Bartolomé del Barco supplie Simón Ruiz de payer à François de Nebrèze 110 789 maravédis à la foire de mai. À la fin de l'année suivante, Bartolomé demande à Simón Ruiz de payer à Nebrèze une somme que Simón doit à Bartolomé et dont ce dernier a tiré une lettre de 600 ducats sur Nebrèze. En janvier 1571, Simón doit payer à Hilaire de Bonnefont, qui fait les affaires de François de Nebrèze, la somme que Simón doit à Bartolomé. En 1574, Bartolomé ordonne à Lope de Arciniega, employé des Ruiz, de verser à Hilaire de Bonnefont l'argent qu'il lui doit. En 1582, Simón Ruiz doit payer à Hilaire de Bonnefont de l'argent qu'il devait à Bartolomé, AHPUV, C6-155, 5/09/1568, BB à SR, AHPUV, C13-51, 12/01/1571, BB à SR, AHPUV, C21-158, 24/10/1574, BB à LA, AHPUV, C72-119, 14/02/1582, BB à SR.

change⁶⁸. Bartolomé peut continuer à rendre service à son patron castillan en faisant ses avances, sans être privé de capital, puisque ces débours sont répercutés sur le Français. À travers ces financements, ce dernier s'érige en conciliateur des problèmes de crédit entre l'intermédiaire et son patron castillan et instaure une interdépendance ternaire. Il possède de la sorte une certaine emprise sur le circuit commercial⁶⁹. Après n'avoir agi et contrôlé les circuits commerciaux qu'à ses extrémités, à Thiers et à Medina del Campo, cette firme essaie à travers des financements répétés de pénétrer les postes-clé de transit.

Il ne fait pas de doute qu'en finançant les activités des Del Barco et indirectement celles des Ruiz, les Nebrèze et leurs associés, les Bonnefont, essaient de prendre de l'importance à l'intérieur du circuit commercial étudié⁷⁰. Dans un souci similaire, les Nebrèze-Bonnefont proposent en 1583 à Andrés Ruiz le Jeune, de Nantes, d'entrer dans leur compagnie⁷¹. Les intermédiaires de Bilbao, comme ceux de Nantes, s'avèrent trop influents et trop bien informés pour que les Nebrèze puissent se contenter des services de leurs proches.

Les avances répétées d'argent des Auvergnats à Bartolomé del Barco, de Bilbao, ont affermi leur relation. Elles l'ont rendu plus profonde et durable. Dès le début des années 1570, la complicité entre les Del Barco et les Nebrèze-Bonnefont a grandi : ils exportent ensemble des laines vers le royaume de France⁷². Le concours des Del Barco est nécessaire pour plusieurs raisons. En premier lieu, nous l'avons vu plus haut, Castillans, Basques et Nantais contrôlent la circulation de l'information grâce au contrôle de la navigation entre Nantes et Bilbao. De plus, la pratique de la langue basque, le statut particulier de la seigneurie de Biscaye dans la Couronne de Castille, ainsi que le soutien du réseau de sociabilité de

⁶⁸ L'association de Cosme Ruiz, neveu de Simón, et de Lope de Arciniega à la firme Ruiz ne dérègle nullement le fonctionnement de ces opérations de crédit. En 1587, Bartolomé demande à Lope et à Cosme de payer à Hilaire de Bonnefont ce que les deux associés doivent à Bartolomé AHPUV, C114-166, 20/02/1587, BB à LA et CR.

⁶⁹ Ces avances régulières prennent tout leur sens lorsqu'on sait qu'à la première occasion les Thiernois font des avances d'argent aux Basques et aux Castillans pour réunir les fonds nécessaires à une affaire. En 1585, Hilaire prête de l'argent pour un achat de sel réunissant Simón Ruiz et Hortuño del Barco, fils de Bartolomé, AHPUV, C98-163, 6/12/1585, BB à SR.

⁷⁰ D'ailleurs, ils tentent d'agir à Bilbao par le biais de leurs compatriotes, lesquels suivent la politique d'avances d'argent de la firme thiernoise. En 1577, un certain Guillaume Dulac travaille à Bilbao pour le compte des Nebrèze, lequel avance aux Ruiz l'argent qu'ils doivent aux Del Barco, AHPUV, C34-215, 13/03/1577, BB à SR et C34-219, 11/04/1577 BB à SR. Richard Gascon signale une famille Du Lac de marchands d'Ambert, *Grand commerce et vie urbaine au XVIe siècle. Lyon et ses marchands*, 1971, t. I p. 233.

⁷¹ H. Lapeyre, *Une famille...*, p. 564. Il ne semble pas que l'axe Thiers-Lyon-Nantes-Bilbao-La Castille ait été le seul où les Thiernois se montrèrent actifs. Un fils de François de Nebrèze est à Rouen, AHPV, C174-253, Paris, 13-6-1595 Antonio Bonvisi a CR y LA. Par ailleurs, en 1598, part de La Rochelle pour les Indes Occidentales, un chargement de textiles, papier et autres marchandises. A bord, deux commis dont un de Thiers, un certain Salomon, accompagne les marchandises de certains propriétaires, E. Trocmé et M. Delafosse, *Le commerce rochelais de la fin du XVe siècle au début du XVIIe*, Paris, A. Colin, 1952, p. 165.

Bartolomé del Barco dans le port de Bilbao et ses alentours, poussent les Auvergnats à prêter une attention particulière à leur consignataire basque.

En somme, la firme des Nebrèze, de Thiers, semble avoir bien réussi son implantation dans le milieu d'affaires basco-castillan. À défaut de pouvoir s'emparer des postes de commission, cette firme s'en ménage les meilleurs services, grâce aux prêts, à la consignation et à l'association, car la réussite ou l'échec d'une affaire dépend en bonne part du coût, mais surtout de la qualité du travail des intermédiaires. La fonction d'intermédiaire apparaît donc comme un enjeu, car jusqu'à un certain point les manipulations qui s'organisent autour de son contrôle déterminent l'évolution des rapports de domination au sein du réseau étudié. Le remplacement des Ruiz par les Nebrèze entre 1560 et 1578 dans le commerce étudié s'inscrit dans ce cadre. Toutefois, le recul des Ruiz est davantage lié aux problèmes de concurrence externe analysé en deuxième partie qu'à celle des Nebrèze, car ces derniers ne contrôlent pas le commerce des textiles comme le font les Ruiz à la fin des années 1550 et au début de la décennie suivante : leurs marchandises de prédilection sont davantage le papier, les cartes à jouer que les textiles bretons, en tout cas sur l'axe étudié. Il n'en reste pas moins que leur contrôle sur la circulation des produits le long de cet itinéraire s'accroît.

Les Del Barco : vecteurs interculturels

Bien que de religion catholique -une des matrices de cohérence du réseau Ruiz-, les membres disséminés entre la France et l'Espagne le long de l'itinéraire commercial étudié proviennent de territoires dont les différences culturelles sont importantes. Nous insisterons davantage sur les Basques et Castellans, les données nous manquant pour les Nantais et les Auvergnats.

Même succincte, une présentation des raisons de la cohésion sociale interne des Biscayens est souhaitable. Les rois castillans successifs leur ont octroyé, ou ont entériné, de nombreux privilèges économiques et politiques dont la Biscaye constitue le territoire de référence⁷². La pérennité de ces privilèges -lesquels façonnent l'identité du groupe- a été assuré en négociation permanente avec le monarque castillan, en compensation de nombreux

⁷² L'année suivante, Bartolomé et Hilaire de Bonnefont s'engagent à payer les droits de 662 sacs de laine expédiés en France, AHPB, leg. 3865. Cela représente un tiers des laines expédiées cette année-là par Bilbao. H. Lapeyre, *El comercio...*, p. 292.

⁷³ J.P. Priotti, *Bilbao...*, voir la première partie.

services, dont les avances monétaires pour l'organisation des guerres (soldats, bateaux et argent) constituent une bonne part.

L'on retrouve à l'échelle individuelle, dans les avances d'argent de Bartolomé à Simón, ce trait collectif d'interdépendance entre le roi et les Biscayens. De même, la fidélité au roi, qui est seigneur de Castille -les Biscayens étant donc ses vassaux et non ses sujets- trouve son parallèle dans le domaine commercial. À la différence de ce qui se passe à Burgos, la plus haute autorité du consulat marchand de Bilbao ne s'appelle pas le *prior*, mais le *fiel*, c'est-à-dire le fidèle. Cette fidélité est des facteurs explicatifs de la durée de la relation entre Simón et Bartolomé pendant plus de trente ans. Mais cette fidélité dans le cas de la relation collective des Biscayens avec le roi comme dans celle de Bartolomé avec Simón n'exclue pas renégociations et manipulations.

Que ce soit les Basques de la Reconquête (guerrière et commerciale) ou les Del Barco au sein du réseau Ruiz, ces hommes apparaissent comme des vecteurs interculturels. Si les neveux de Simón Ruiz sont formés en Castille chez les Ruiz, les fils de Bartolomé del Barco, en revanche, sont placés chez ses deux principaux patrons, castillan et français, au moment où ils occupent le premier rang dans les importations en Castille : Hortuño del Barco est placé en 1570 chez Julián Ruiz, le neveu de Simón, tandis que Domingo apprend le français et s'initie au commerce chez les Nebrèze dans les années 1580⁷⁴. Même en période troublée, l'émigration et le lien avec les Castillans et les Français sont privilégiés. À ce titre, les Del Barco tissent les liens interculturels de l'interdépendance commerciale durable au sein du réseau Ruiz.

Nous avons vu pourquoi le neveu de Simón, Julián, de Nantes, privé de la possibilité d'effectuer son commerce en collaboration avec les associés de son oncle et ses beaux-frères français, était voué à utiliser les services d'autres membres du réseau de son oncle. En 1570, lorsqu'il prend Hortuño del Barco comme apprenti, Julián lie une partie de son destin à celui des Del Barco⁷⁵. Frustré de la faible confiance de son oncle et de son père à son égard, contrôlé dans ses agissements, Julián s'en remet aux Del Barco, père et fils, qui gagnent sa confiance⁷⁶. Son oncle voit d'un mauvais oeil cette collusion d'intérêts : il conseille à son

⁷⁴ Domingo del Barco, fils de Bartolomé, apprend le Français chez les Nebrèze-Bonnefont, en vue d'aller par la suite à Nantes ou à Rouen AHPUV, C114-21, 17/07/1587, BB à CR et LA.

⁷⁵ C12-198 JR à SR 20/10/1570.

⁷⁶ D'ailleurs, Julián recommande Bartolomé del Barco ainsi que d'autres intermédiaires bilbanais ou basques à de proches collaborateurs de son oncle. De plus, il est en affaires avec eux et particulièrement satisfait de leurs services. Julián conseille à Arciniega qu'il envoie son argent par la voie de Bilbao à Bartolomé del Barco, car il le fera mieux et avec plus d'attention que Juan de la Haye, C20-129 26-01-1573 JR à LA.

neveu de se méfier de ses employés. À court terme, les Del Barco deviennent des concurrents des Ruiz.

Comme leur père, à Bilbao, les Del Barco, de Nantes, financent également les Ruiz. Les divers services rendus à ses patrons permettent aux Del Barco de posséder une bonne connaissance des circuits d'approvisionnement marchand de leurs patrons, d'imiter leurs affaires et d'occuper les marchés laissés vacants⁷⁷. Il est difficile aux Ruiz de se passer de l'entregent dont les Del Barco jouissent en Biscaye. La position qu'ils acquièrent dans le port basque et l'intervention de certains de leurs parents et amis se révèlent déterminantes pour le bon déroulement des relations d'affaires de Simón, aussi bien pour trouver le crédit et la marchandise que pour en assurer le transport⁷⁸.

Cela n'est pas sans rapport avec la réputation acquise grâce à la fonction remplie auprès des Ruiz, mais les stratégies matrimoniales des Del Barco à Bilbao et à Nantes n'y sont pas non plus étrangères. Deux exemples suffisent à en dévoiler la teneur. En 1579, à travers le mariage de sa fille à Bilbao, Bartolomé s'assure le concours de son gendre, le plus grand marchand de fer de la ville⁷⁹, lequel travaille dès lors avec les amis portugais de Simón. À Nantes, Hortuño del Barco, devenu l'un des plus grands marchands de la ville, épouse Jeanne Rocaz, la veuve de son ancien patron, Julián Ruiz. Dans le port breton, Hortuño del Barco remplace bientôt Andrés Ruiz, fils, en tant que correspondant attiré à Nantes des Ruiz et des Nebrèze. Ces avances répétées de crédit, le contrôle à Bilbao et à Nantes du transit de la marchandise conduisent les Del Barco à devenir concurrents de la compagnie Ruiz. À travers les services qu'ils rendent aux marchands castillans à Bilbao, en Castille comme à l'étranger, les intermédiaires et leurs parents et alliés tout à la fois stimulent et parasitent l'activité de leurs patrons.

Les Del Barco possèdent une organisation commerciale différente de celle des Ruiz. Les membres éminents de la famille Del Barco contrôlent les postes-clé du transit des marchandises le long de l'itinéraire commercial, ce qui permet de réduire les coûts de

⁷⁷ Tandis que jusqu'aux années 1570, Bartolomé effectue à Bilbao de grosses ventes pour le compte de Simón (particulièrement en 1566 et en 1567), par la suite, Bartolomé et Hortuño vendent séparément de grosses quantités à des marchands de Tolède et de Medina de Rioseco. De plus, dans les années 1580, depuis Nantes, Hortuño participe à divers négoce qui concernent des ventes de sel, de papier et de fer auxquelles collaborent logiquement Bartolomé del Barco, son père, et Simón Ruiz, AHPV, C 98-162, C 98-119, C 98-122, C 98-153.

⁷⁸ En 1590, les amis portugais de SR veulent acheter du fer dont ils font activement le commerce. Il faut un navire pour envoyer du fer au Portugal au moment où, sur ordre du roi, les bateaux sont réquisitionnés. Il suffit à Bartolomé d'envoyer son fils avec un ami de Juan Alonso de Butrón y Mújica, le personnage le plus influent de la seigneurie, pour que le problème soit réglé, AHPV, C138-227 10-4-1590 BB à SR ; C138-228 8-5-1590 BB à SR.

⁷⁹ C106-242 28-3-1586 BB a SR.

transaction (paiement de commissions en particulier) et d'éviter les échecs de coopération : Bartolomé à Bilbao et Hortuño, son fils aîné et héritier de la firme, à Nantes, tandis que Julián n'est pas le neveu préféré de Simón, pas plus qu'il n'est destiné à lui succéder. Leur stratégie vis-à-vis des Castellans est plutôt basée sur une stratégie offensive (pour placer ses fils chez ses patrons et obtenir d'eux de l'information) et sur l'interdépendance économique (avances monétaires) tandis que Simón utilise davantage la coercition pour parvenir à ses fins. Il en ressort une plus grande capacité d'adaptation des Biscayens aux changements conjoncturels. Tandis que Simón n'a jamais installé un proche parent ou futur associé à Séville -il a gardé à ses côtés Cosme, son neveu et héritier de la firme- et s'est tôt détourné du marché andalou, l'organisation des Del Barco possède davantage de plasticité. Les formations commerciales des trois frères, de Sancho del Barco aux côtés de son père, comme celle de Hortuño auprès de Julián Ruiz et de Domingo del Barco chez les Bonnefont, aboutissent à des parcours différenciés intégrant trois cultures différentes. Après avoir retiré les enseignements respectifs de chacune des cultures avec lesquelles ils sont en contact, ils imitent, chacun de leur côté, les agissements de leurs patrons. Toutefois, des voyages répétés entre la France et l'Espagne permettent l'entretien de relations entre les trois frères, lesquels se remplacent mutuellement à Nantes et à Bilbao, au service des Ruiz. Une troisième phase s'ouvre : celle de la concurrence des Del Barco et de leur innovation dans de nouveaux négoce. À la fin du XVIe siècle, un des frères Del Barco s'installe à Séville pendant que deux autres sont à Bilbao et à Nantes.

À l'image des Bretons et des Normands, ils sont spécialisés dans le commerce portuaire, explorent peu les marchés de l'intérieur. Parallèle supplémentaire avec les Français le souci de contrôle de l'itinéraire commercial, car les Del Barco achètent des navires pour faire le commerce avec l'Amérique, où un autre membre de la famille, Martín, s'installe.

Tableau 4. Évolution de la structure sociale du réseau de Simón Ruiz sur l'axe Nantes-Bilbao-Castille (1562-1593)

Date	Patron de Castille	Facteurs de Bilbao	Facteurs de Nantes
1562-1565	Simón Ruiz	Mathurin Bizeul	Andrés Ruiz I
1565-1568	Simón Ruiz	<i>Bartolomé del Barco</i>	Andrés Ruiz I
1568-1570	Simón Ruiz	<i>Bartolomé del Barco</i>	Julián Ruiz Andrés Ruiz I
1571-1583	Simón Ruiz	<i>Bartolomé del Barco</i>	Julián Ruiz
1584-1590	Simón Ruiz	<i>Bartolomé del Barco</i> <i>Sancho del Barco</i>	Andrés Ruiz II <i>Hortuño del Barco</i>
1591-1593/1594	Simón Ruiz	<i>Bartolomé del Barco</i> <i>Sancho del Barco</i>	<i>Hortuño del Barco</i> <i>Domingo del Barco</i>
1594-?	Simón Ruiz	<i>Sancho del Barco?</i> Lope de Arciniega	Andrés Ruiz II

Légende : **Simón Ruiz** : Castillan
 Bartolomé del Barco : Bilbanais
 Mathurin Bizeul : Nantais

Parenté : Hortuño del Barco (Nantes) : fils de Bartolomé
 Julián Ruiz (Nantes) : neveu de Simón
 Andrés Ruiz (Nantes) : frère de Simón

Conclusion :

Entre 1560 et 1578, l'intégration de l'espace castillano-basco-nantais ne résiste pas à l'élargissement du marché sévillan. Entre ces deux dates, la Castille perd sa prééminence au profit de Séville. Bien entendu, le retrait de Simón Ruiz ne doit pas être considéré comme la cause unique de ce déplacement du commerce vers le sud ; il en montre néanmoins certaines logiques de fonctionnement. La portée de cette concurrence est accrue grâce aux mésententes au sein du réseau de Simón Ruiz. La parcellisation de ses intérêts est due en partie à la politique coercitive de Simón vis-à-vis de son neveu et aux faibles possibilités de réciprocité entre les deux hommes. Or, cette réciprocité est fondamentale pour assurer la solidité et la durée des liens interpersonnels. De plus, le manque de contrôle financier du circuit commercial met en danger la qualité de l'approvisionnement de Simón Ruiz et les achats faits à crédit le conduisent à entretenir des relations étroites avec les Bonvisi. Son hésitation entre le change et le commerce marchand accroît davantage encore les relations conflictuelles avec son neveu. Ces difficultés de coopération sont instrumentalisées par les Auvergnats et

les Bilbanais dont les activités de crédit et les initiatives interculturelles en temps de pression sur le marché confortent et rendent pérenne l'interdépendance avec Simón Ruiz.

Mais les Del Barco, outre qu'ils restent attachés au service de Simón Ruiz jusqu'à la fin du siècle, n'ont pas la surface financière des Ruiz et manquent de relais en Castille. De plus, la consommation de nombre de villes de la *meseta* baisse à la fin du siècle. Pour les Nebrèze-Bonnefont, les plus gros importateurs de Castille en 1578 -et bien qu'ils aient notablement élargi l'éventail de leurs importations depuis les années 1560- le commerce de la toile reste une activité assez marginale⁸⁰.

Aussi, le retrait de Simón Ruiz profite surtout aux Vitréens et Malouins dont le commerce au départ de Saint-Malo et Rouen et à destination de Séville grandit à cette époque. Les acteurs (Vitréens, Malouins, Rouennais et Nantais) liés au pôle andalou sont parvenus à capter une partie des toiles du commerce castillan et à réaliser une intégration économique plus achevée que celle reliant la Bretagne à la Castille, en contrôlant le circuit commercial et en rationalisant les échanges. Ainsi, les exportations des Vitréens -pour toutes les destinations il est vrai, mais la part de l'Andalousie domine- augmentent de plus d'un tiers en moyenne entre 1575 et 1580 par rapport à la moyenne de l'intervalle 1570-1575⁸¹. À Nantes même, les héritiers de Yvon Rocaz, ancien associé de Simón Ruiz et beau-père de Julián, deviennent aussi concurrents des Ruiz et renforcent ainsi la cohésion de l'espace économique unissant la Bretagne à l'Andalousie⁸².

Certes les Bretons, Basques et Thiernois ont effectué un commerce certainement plus conforme aux nécessités du moment, mais il n'en reste pas moins que Simón s'est prodigieusement enrichi pendant ces temps troublés. Son capital a doublé entre 1561 (35 000 ducats) et 1572 (67 709 ducats) et a quintuplé entre cette date et sa mort en 1597 (363 000 ducats)⁸³. À partir de l'essor de la concurrence dans les années 1560 et compte tenu des faiblesses intrinsèques du réseau Ruiz, les conflits sociaux en son sein débouchent sur une spécialisation dans le domaine financier. Ses anciennes amitiés italiennes de Lyon et ses

⁸⁰ Les importations des Nebrèze sur cet axe ont crû puisque Bartolomé del Barco, leur consignataire à Bilbao, déclare recevoir davantage de marchandises pour le compte de Hilaire Bonnefont, cousin des Nebrèze associé de la firme, que pour celui des Ruiz dont il reste le consignataire de référence à Bilbao, AHPUV, C114-182, 7/04/1587, BB à LA et CR ; C 114-239, B.B. à C.R. et L.A., 24/11/1587. Cela est confirmé par Hortuño del Barco : "si ceux de Thiers n'arrivent pas avec leurs marchandises, on ne chargera pas Nantes ». C153-72 18-12-1592 HDB à SR.

⁸¹ Cité par H. Lapeyre, *Une famille...*, p. 395.

⁸² Ils ont fondé une compagnie qui commerce avec l'Andalousie Nicolas Fiot, patron de tous les Nantais à Séville, et Guillaume Saligot, son facteur, à Nantes en sont les principaux acteurs. Nicolas Fiot s'est marié avec une fille d'Yvon Rocaz et a été le facteur de Simón Ruiz à Bilbao, C15-146 26-1-1572, BB a SR ; C15-179 30-5-1572, JL a LA ; C20-168 JR a SR 30-9-1573.

nouveaux contacts portugais l'aident dans cette entreprise. C'est l'évolution de ces interactions sociales qui engendrent ces changements et non la trahison de la bourgeoisie.

Les changements institutionnels réalisés à partir du milieu des années 1560 (nomination de Bartolomé del Barco en tant que consignataire à Bilbao, promotion de Julián Ruiz au rang d'acheteur pour le compte de son oncle, associations ponctuelles avec les Portugais) ont pour but de fixer une base stable de coopération pour résoudre les effets de la concurrence (interne et externe au réseau) et les conflits sociaux qui en découlent. Mais les coûts de transaction préoccupent également Simón. Ainsi, pour son travail en 1565, Bartolomé del Barco, est moins rétribué pour la même fonction que les précédents facteurs de Simón à Bilbao. Toutefois, la maximisation du profit et la réduction des coûts de transaction⁸⁴ ne semblent pas avoir été les priorités de Simón. Bien sûr, la hausse des prix des années 1560-1570 préoccupe Simón Ruiz, mais il demande néanmoins à son frère et à son neveu d'acheter les toiles à n'importe quel prix, et insiste surtout sur la qualité des tissus, en tout cas jusqu'à la fin des années 1560 et au début de la décennie suivante. Il veut davantage conserver des acquis que réduire ses coûts. Sa priorité est de préserver l'approvisionnement pour sauvegarder sa clientèle, une structure sociale en somme, dont les dysfonctionnements pénalisent la continuité de l'intégration économique entre la Bretagne, le Pays Basque et la Castille et contribue à l'essor du pôle sévillan. D'ailleurs, au début des années 1570, devant la concurrence, plutôt que de changer la structure de sa firme pour essayer d'optimiser son profit, il se tourne vers des activités de change et de commission, moins rémunératrices mais plus sûres.

⁸³ Henri Lapeyre, *Une famille...*

⁸⁴ Douglass C. North, *Institutions, Institutional change and Economic Performance*, Cambridge, 1990.