

LOUIS-DOMINIQUE LUCE MARCHAND-TANNEUR DE GRASSE

Un parcours de vie

Dès le Moyen Âge Grasse apparaît comme une ville commerçante ayant le privilège de s'administrer en cité libre. Elle a édifié sa prospérité et sa fierté sur le travail et le commerce du cuir, évoluant dans un milieu propice et menés par des dynasties de familles persévérantes, ayant su faire fructifier un terroir bénéficiant de l'apport d'une source abondante que l'on nomme la Foux et qui procure, nous dit le père Cresp, « une fécondité admirable »¹. C'est en grande partie grâce à ce don de la nature que la ville connaîtra la réussite et plus tard la consécration avec l'exploitation de la manne florale par le biais de l'industrie aromatique. Mais au XVIII^e siècle Grasse est encore avant tout une ville de tanneurs, sachant conjuguer le savoir-faire et les atouts de son milieu afin d'élargir sa renommée au-delà des frontières.

Nous sommes partis à la rencontre de la trentaine de grandes familles qui au XVIII^e siècle animaient le négoce de la cité². Sur les 21 familles dont les ascendants furent clairement repérés, il s'est avéré que 16 avaient des ancêtres cordonniers ou plus rarement savetiers; on retrouve un pelletier, seules trois familles sont déjà reconnues comme marchandes dès la deuxième moitié du XVI^e siècle. Donc un phénomène d'ascension sociale s'effectuant d'une manière progressive, selon un schéma qui semblerait presque établi à

1. Antoine Cresp, *Mémoires pour servir à l'histoire ecclésiastique et civile de la ville de Grasse*. Manuscrit, Archives municipales de Grasse, 1762, M.S. 25, p. 15. Antoine Cresp fait partie de l'ordre de Saint Dominique, il a laissé un ouvrage intéressant, malheureusement resté manuscrit, sur sa vision de la cité.

2. Dans le cadre d'une thèse sur *Les négociants à Grasse dans la deuxième moitié du XVIII^e siècle*, soutenue à Nice en novembre 2000.

l'avance, le palier intermédiaire étant l'accession à la profession de marchand, le plus souvent marchand-tanneur, avant d'atteindre celle de négociant.

Il est patent d'admettre que le négociant est un marchand qui a réussi. Une pléthore d'études sociales ont prouvé leurs positions financières souvent élevées, entraînant dans le sillage une reconnaissance et un pouvoir décisionnel dans les instances communales. Contournons les différences qui jouent parfois dans la subtilité et les confusions courantes entre les deux appellations « marchand » et « négociant », pour nous arrêter sur la spécificité de cette dernière appliquée à la Provence orientale et plus précisément à Grasse, où le terme désigne un homme qui, outre une polyvalence dans l'emploi de ses capitaux, est aussi un manufacturier, un industriel dirions-nous aujourd'hui. Mais la « nomenclature du temps n'a pas de terme de classe pour désigner l'industriel. Normalement, le fabricant-tanneur par exemple, était classé et dit « artisan » tant qu'il était un petit patron, classé et dit « négociant » lorsqu'il atteignait un certain niveau, assez vaguement et intuitivement perçu plutôt que juridiquement déterminé (...) autrement dit en Provence au XVIII^e siècle négociant n'est pas un terme de profession mais un terme de classe »³

En ce siècle des Lumières au cœur de cette Provence orientale, un homme se démarque plus particulièrement de ses concitoyens. D'une part il a joué un rôle important en tant que marchand-tanneur, négociant et plus tard banquier, et, surtout, il a laissé à ses descendants un magnifique Livre de raison de 500 pages (ce dernier s'éloigne du véritable Livre de raison, livre de compte, plus proche d'un journal, bien que n'étant pas tenu au quotidien mais au fil des grands événements, l'auteur nous y livre également de longues pages sur sa réflexion philosophique, ses écrits étant adressé exclusivement à ses fils). Ce véritable parcours de vie nous a permis de cerner de plus près cette bourgeoisie marchande, plus spécifiquement de marchands-tanneurs.

Nous mettons aujourd'hui entre parenthèse sa vie privée, (elle a fait l'objet d'une publication antérieure⁴), non sans rappeler que, né en 1728, il épousa 26 ans plus tard Marie-Thérèse Raybaud, fille d'un changeur royal de Châteauneuf de Grasse, qui lui donna 18 enfants. D'un rigorisme, d'une droiture et d'une honnêteté sans faille, ce fervent catholique parfois proche

3. Maurice AGULHON, « Mise au point sur les classes sociales en Provence à la veille de la Révolution » in *Provence historique*, juillet-août 1986, n° 20, p. 104.

4. Ghislaine AUDISIO-POULIN, « Un bourgeois "janséniste à Grasse" au XVIII^e siècle » in *Annales du Midi*, n° 209, janv.-mars 1995, p.35.

des milieux jansénistes nous offre un parcours professionnel exemplaire qui couvre les 3/4 du siècle empiétant de surcroît sur le XIX^e siècle, puisqu'il est mort en 1809 à l'âge de 81 ans.

A la base de sa réussite et de celle de ses congénères, essentiellement, répétons-le, cette matière souple et « précieuse » qui est le cuir et des conditions propices à sa mise en forme. Le métier n'est pas facile mais on le pratique avec passion et fierté, cette satisfaction tient à des normes précises de fabrication déjà stipulées dans les premiers statuts de 1260. De cette technique particulière les tanneurs rassemblés en corps ont su tirer des avantages certains et devenir la corporation la plus puissante à Grasse.

En 1738, François Luce père de Louis-Dominique est justement libéré de sa responsabilité de syndic de la corporation des marchands-tanneurs, poste qu'il a occupé plusieurs années. C'est donc à titre personnel qu'il achète un quart et demi d'une tannerie située à la rue des Fabriques, ainsi que deux treuils et un entresol à la rue du Rouachier, le tout pour 1.000 livres payées comptant. Une tannerie pouvait servir à différents tanneurs. Quant aux treuils, l'exploitant devait en posséder plusieurs, ils variaient bien sûr selon l'importance du commerce. Les deux fosses ci-dessus acquises viennent s'ajouter aux deux autres héritées du père et situées à la rue des Augustins. À titre indicatif on recensait en 1750 à Grasse, soit une dizaine d'années plus tard, 23 fabriques et 130 treuils. Jusqu'à sa mort en 1750, François travaillera à augmenter sa production. Les 257 cuirs, enregistrés au moment du décès de son père en 1736, plaçaient celui-ci dans la position de petit producteur; le fils sera considéré comme un producteur moyen à la fin de sa vie avec 680 cuirs cette année 1750. Dans le même temps la « Compagnie Luce » formée indépendamment entre François et Louis-Dominique enregistrait 2.100 cuirs en 1748, 1.900 en 1749 et 950 en 1750, baisse qui s'est avérée générale et qui maintenait la société de Louis-Dominique dans la catégorie des gros producteurs.

Mais on ne s'en tient pas aux cuirs, la diversification de l'activité marchande est notamment perceptible par le biais de l'inventaire après décès⁵. Nous apprenons que François Luce faisait, entre autres, commerce du blé acheté principalement à Marseille, de l'huile qu'il allait quérir en majeure partie à Valbonne; on trouve également, outre les peaux à apprêter et le myrte en feuille et en poudre, du bois et de la chaux très certainement utili-

5. A.D. des Alpes-Maritimes, 1 Mi 55 (R1), « Livre de raison de Louis-Dominique Luce », p. 40.

sés pour l'accoutrage des cuirs. Le négociant était encore en pleine activité professionnelle lorsqu'il quitta ce monde. A Honoré Preire de Cannes il venait d'acheter trois quirats sur le pinque Saint-Antoine pour la somme globale de 1.875 livres. Il possédait déjà deux quirats sur la tartane Saint-Jean-Baptiste estimés à 120 livres chaque. Les bâtiments de mer avaient en général plusieurs copropriétaires qui disposaient chacun de parts appelées « quirats », une réserve de quelques quintaux⁶ (entre 30 et 50) était destinée au profit du patron du navire pour ses opérations personnelles. Une tartane transportait en moyenne 1.000 quintaux. Louis-Dominique a fait quelques observations sur le transport maritime, il a déclaré que les parts possédées par son père ne se sont pas avérées rentables à cause d'aléas divers, principalement la guerre. Il faisait certainement allusion à la guerre de succession d'Autriche, les navires étaient pris par « les Ennemis de l'Etat »; l'auteur parle de sommes assez considérables distribuées sur cinq à six navires qui ont été perdues par la famille, mais aussi « parce qu'on a reconnu qu'on ne devait pas se fier plus longtemps aux patrons qui en avoient le commandement »⁷, sans compter les naufrages fort nombreux.

Le père mort, Louis-Dominique a, plus que jamais, le devoir de faire fructifier ses affaires afin d'assurer une digne continuité. Ses frères sont encore jeunes. Le cadet Honoré-Louis s'engagera dans l'ordre des dominicains. Jean-Joseph fera son propre parcours, marchand-droguiste dans un premier temps, il investira dans le domaine prometteur de la savonnerie en choisissant la ville voisine de Draguignan où il mourra célibataire dans la soixantaine. Quant aux filles, l'aînée de la famille Marie-Anne a épousé, comme il se doit, un négociant, en l'occurrence Joseph Blacas de la ville d'Aups, et la cadette Anne sera unie à Antoine-Honoré Pugnaire négociant grassois très proche de la famille Luce.

C'est ainsi que le 12 janvier 1751 Louis-Dominique crée une société de commerce des cuirs avec son oncle et parrain Pierre Roubaud, les fils de ce dernier Honoré et Louis ainsi qu'un autre oncle Pierre-Joseph Mercurin. Les Roubaud étant majoritaires, la compagnie portera le nom de « Roubaud et compagnie ». Louis-Dominique sait combien les sociétés de commerce sont des « engagements très sérieux (...) ». Il ne faut pas, écrit-il, « les contracter légèrement dans une ville comme la notre, nous nous connaissons jusqu'à un certain point et il est rare de se méprendre pour peu qu'on ait du discernement et pour peu qu'on prenne des informations »⁸. Chaque associé

6. Un quintal égalait 40 kg.

7. A.D. des Alpes-Maritimes, 1 Mi 55 (R1), *op. cit.*, p. 40.

8. *Idem*, p. 273.

est tenu d'apporter un capital de 30.000 livres, pour un fonds total de 150.000 livres. La dite société pend effet dès ce 12 janvier pour neuf années, elle n'aura ensuite lieu que pour les ventes, jusqu'à ce qu'il n'y ait plus de cuirs en nature. Chaque membre fournit ses propres tanneries et treuils, tout commerce personnel des cuirs au sein de l'association est prohibé sous peine de 500 livres d'amende. Les pertes et profits seront divisés à parts égales, une inspection annuelle permettra de procéder à la vérification du livre journal et de la caisse, différents articles spécifient les conditions à appliquer en cas de décès de l'un des associés⁹.

Les affaires semblent prospères, il est entendu que chaque membre peut, en dehors de la compagnie, produire pour son propre compte. Ainsi Louis-Dominique achète à Honoré Ricord, fin 1753, une moitié de tannerie située à la place des Hières pour 1.250 livres, le même jour il vend à Jacques Isnard, son oncle également négociant, et ce pour 1.350 livres, le quart et demi d'une tannerie ainsi que deux treuils provenant de son héritage; c'est le sieur Isnard qui l'a sollicité car il veut s'agrandir en s'associant avec son beau-fils Antoine Court pour le commerce des cuirs mais aussi des huiles et des grains. Nous n'avons là qu'un échantillonnage de cette véritable valse des biens s'opérant avant tout entre gens du même milieu et surtout de la même famille.

Pendant toutes ces années d'association malgré son jeune âge, Louis-Dominique s'est beaucoup investi au nom de la compagnie. Tous les cuirs ont été distribués sous son étroite surveillance, des muletiers étaient chargés de transporter les marchandises principalement en direction des villes de la Haute-Provence comme Gap, Digne ou Sisteron. Le prix fixé était de 20 sols par rup¹⁰, le transporteur était tenu de ramener des blés. Les mulets étaient le moyen idéal de transport, ils convenaient parfaitement aux routes si peu carrossables de la Provence. Louis-Dominique est également présent en amont de la production, il a traité, toujours au nom de la compagnie, avec des ménagers de Vallauris et Valbonne pour l'achat de myrte. Les prix tournent dans la deuxième moitié du siècle autour de 20 sols la charge selon la quantité et la grosseur des feuilles; la commande se fait par anticipation sur la récolte, à la fin de l'été les feuilles sont expédiées au moulin afin d'être broyées. C'est également à lui aussi de trouver les journaliers acceptant de procéder entre autres aux lavages des cuirs. Les transactions sont souvent difficiles, le travail est pénible et objet de bien des revendications.

Comme prévu la société fut dissoute pour les achats, mais deux ans avant la date fixée dans l'acte constitutif. L'observateur sans les précisions

9. A.D. des Alpes-Maritimes, 1 Mi 55 (R1), *op. cit.*, p. 328.

10. Un rup contenait environ 20 livres, une livre pèse 405 grammes.

apportées par le narrateur pourrait rapidement conclure à des mésententes ayant conduit à cette interruption, ce qui ne fut pas le cas : « cette société que je placerais toujours parmi les événements les plus heureux de ma vie et pendant laquelle nous avons constamment vécu dans la meilleure intelligence a été dissoute avant le terme que nous lui avons assigné pour des raisons de convenance »¹¹. Nous n'en saurons pas plus, le fait est que l'interruption n'est pas liée à une baisse du chiffre d'affaire, mais à une stratégie liée aux évolutions respectives. La complexité de ces unions commerciales tient au fait que intérêts et sentiments sont étroitement liés. Louis-Dominique affirme n'en avoir tiré que des avantages, il est de plus très fier qu'avant même sa vingt-troisième année, des hommes qu'il qualifie « d'intelligents et d'honnêtes » lui aient fait l'honneur de lui confier les livres et la caisse de la société.

C'est donc bien en janvier 1758 que la société prit fin, étant convenu que les ventes devaient se poursuivre jusqu'à l'épuisement des cuirs en stock. Tout fut alors partagé à portion égale, les dettes actives étant divisées en cinq parts chacun prenant à son risque le lot désigné par le sort.

Comme son père notre homme poursuit le commerce des « bled » et des huiles. Il ne manque pas de mettre ses fils en garde contre les abus en tout genre et notamment ceux qui touchent les céréales : « les meilleures récoltes sont toujours bien au dessous du nécessaire pour la subsistance des habitants. Ces achats loin d'honorer votre commerce nuiraient à coup sur à votre réputation (...) ». Il termine en disant : « si l'avidité du gain étoit pour vous trop violente, vous ferez bien de renoncer absolument à ce genre de négoce »¹². La probité du marchand force l'admiration, son insistance à mettre en garde ses descendants contre la tentation de l'accaparement confirme que cette pratique préjudiciable était bien en usage à Grasse, d'ailleurs Louis-Dominique connaît bien le sieur Honoré Ricord riche négociant (comme lui il fait partie des 60 plus allivrés de la ville), surpris en flagrant délit de vente à la « sourdine » l'hiver 1761.

Aussitôt la compagnie liquidée le sieur Luce repart pour une nouvelle aventure commerciale cette fois avec son oncle Pierre-Joseph Mercurin (ancien sociétaire de la première compagnie). Deux ans plus tard une dissolution est à nouveau entreprise afin d'intégrer, dans une compagnie qui portera le nom de « Mercurin et compagnie », le sieur Louis Roubaud son cousin. Encore une fois notre référent se charge des livres et de la caisse sans précipiter ni honoraires, ce qui représente comme nous l'avons déjà signalé une lourde tâche.

11. A.D. des Alpes-Maritimes, 1 Mi 55 (R1), *op. cit.*, p. 103.

12. *Idem*, p. 327.

Il en sera ainsi au fil des années, les associations se feront et se déferont selon les intérêts du moment, mais notre négociant aura toujours à cœur d'évoluer avec la plus parfaite honnêteté. Il a une opinion très tranchée sur ce qu'il appelle les « présents », il écrit à ses fils : « vous n'en recevrez point parce qu'ils aveuglent les sages, suivez rigoureusement cette règle dans tous les cas où les présents que vous recevriez pourroient vous faire commettre la moindre injustice, pour moi j'ai toujours refusé ceux des débiteurs de mes sociétés de commerce (...) »¹³. Il sait qu'une entreprise commerciale ne peut être menée à bien sans « le secours des gens que le commerçant tient à ses gages »¹⁴. Il insiste sur le respect : traiter avec justice et n'exiger qu'un travail raisonnable. Toujours dans ce même état d'esprit il recommande de ne jamais abuser de la naïveté potentielle d'acheteurs mal informés. Au moment où Louis-Dominique écrit ces lignes (aux alentours de 1770), il a déjà considérablement élargi son champ d'action ; il reste pourtant très lucide face aux abus qui pourraient résulter d'une trop rapide et facile ascension : « j'aime beaucoup un petit fardeau bien lié (...) quelque étendu, quelque fructueux que puisse être votre commerce n'aimez pas à faire beaucoup de bruit (...) »¹⁵.

Le plus bel exemple de stratégie commerciale aura lieu en 1774 avec le mariage de sa fille Marie-Thérèse-Eugénie âgée de 18 ans et son cousin Pierre-Jean Roubaud 26 ans, union consanguine qui nécessitera l'accord de la vice légation d'Avignon. Ainsi deux des familles les plus en vue du négoce grassois ont uni leurs intérêts, puisque la société « Roubaud Louis et compagnie » qui sera créée dans le même temps traitera à elle seule un quart de la production grassoise de cuir, alors qu'à la même période ceux qui avaient divisé leurs héritages ont vu leur production considérablement décliner.

Louis-Dominique Luce est un homme d'avenir, il a peu hésité avant de s'engager dans une affaire parallèle avec son beau-frère Jean-François Bounin riche négociant originaire de Cabris. De toute apparence, les deux hommes d'affaires ont des points communs : ils accordent une importance de premier plan à la famille, tous deux ont de nombreux enfants qu'ils élèvent dans un profond respect de la religion, travailleurs infatigables ils ont à cœur d'évoluer dans leur profession. Les quelques réticences de notre homme tiennent d'une part à son âge, il a bientôt 40 ans et sillonne les routes depuis l'âge de 16 ans, ce qui n'est pas sans risque, il raconte ses craintes face à l'inconnu, la méfiance envers certaines auberges, le danger des routes, les

13. A.D. des Alpes-Maritimes, 1 Mi 55 (R1), *op. cit.*, p. 352.

14. *Idem*, p. 324.

15. *Idem*, p. 325.

rivières, les torrents en crue qu'il faut traverser, de plus la conjoncture en cette année 1767 ne lui semble pas favorable; mais s'il accepte c'est qu'il pense que ses différentes branches d'activité pourront se compléter et pallier éventuellement chacune à leur tour les défaillances de l'une d'entre elles; et puis ses fils sont bien jeunes, la relève est encore loin, celui qui aurait quasiment l'âge de prendre sa place au sein de l'entreprise est mort en 1756 à l'âge de deux ans. Et c'est surtout la difficulté de soutenir la concurrence niçoise en matière de cuirs tannés, depuis que l'édit de 1759, ayant supprimé tous les offices et droits sur les cuirs et peaux, a instauré un droit unique et considérable de 20 % sur les cuirs tannés et apprêtés. Il s'inquiète aussi du monopole exercé à Marseille par 7 ou 8 négociants « qui agissent d'intelligence pour fixer les prix » et de la concurrence des courtiers se faisant la guerre aux dépens des acheteurs. C'est donc sans abandonner le secteur du cuir que cette année 1767 il s'engage avec le sieur Bounin dans le commerce des huiles et surtout dans la fabrication et la vente de savons avec un fonds capital de 180.000 livres, somme assez considérable pour seulement deux associés.

Selon toute attente pendant presque 10 ans l'association a suivi son chemin sans gros désordres apparents (excepté un procès pour avoir fabriqué des savons dans les temps prohibés par la corporation). C'est seulement aux approches du terme de la société, que notre négociant découvrira un beau-frère avide de tirer le maximum de profit, lui cherchant des noises sur des documents qu'en toute bonne foi Louis-Dominique ne possédait pas, communicant uniquement par le biais de tierces personnes (alors qu'il est l'ami, le parent et l'associé). Un procès en bonne et due forme rendra justice à notre négociant, et, pour la petite histoire, il faut savoir que Jean-François Bounin payera cher son manque de civisme et ses ambitions dévorantes car il fera en 1780 une faillite retentissante.

Entre temps de nombreux travailleurs étaient devenus les débiteurs de Louis-Dominique : environ 500 particuliers lui étaient redevables d'une somme globale de 80 000 livres. Face à l'absence de banques le prêt à intérêt était chose courante, et, bien sûr Louis-Dominique malgré des réticences clairement exprimées et liées principalement à la position de l'Eglise sur ce sujet ne fait pas exception. Sa vie durant il sera un excellent gestionnaire. Outre les nombreux prêts privés consentis la plupart du temps à ses proches, il souscrita aux différents emprunts d'Etat, aux emprunts municipaux des grandes villes. Souvent il s'est placé dans la position de l'emprunteur toujours par complaisance envers ses proches, sachant fort bien utiliser la manne pécuniaire en investissant principalement dans le domaine foncier, il possède en effet entre autres plusieurs bastides, un moulin au Rioublanquet, de nombreuses chambres en villes, des galetas¹⁶. Au fil des ans, comptable confirmé il a accepté de gérer des biens

16. Greniers à foin.

privés ou communautaires bien qu'affirmant ne pas rechercher ces fonctions de procureur « quoique je n'y aye aucun regret je recommande à mes successeurs de ne se charger qu'à leur corps défendant des affaires d'autrui, la qualité de comptable n'a rien de gracieux »¹⁷. Plusieurs fois trésorier de la commune il exerça cette charge avec le plus grand sérieux émettant toutefois des restrictions (on retrouve toujours sa sagesse, son sens de la tempérance) : « redoutez les charges municipales surtout celles de consul car s'il est doux et glorieux de servir sa patrie, on ne peut le faire sans s'exposer à bien des désagréments et même à bien des prévarications »¹⁸. Comme il était d'usage il fut, à sa sortie de charge de trésorier, premier marguillier de la confrérie de Notre-Dame pour devenir ensuite son recteur trésorier. C'est également le poste de recteur trésorier qu'il occupa pendant plus de 10 ans à l'hôpital général de la Charité, entre temps il fut habilité par le couvent des Prêcheurs de Draguignan pour devenir leur procureur. On s'aperçoit que les opérations strictement financières tiennent de plus en plus de place. D'ailleurs à la fin de sa vie on le retrouve principalement sous l'appellation de banquier, fonction que ses fils exerceront à leur tour, l'un d'entre eux Thimotée-Honoré fut agent de change à Paris, les descendants poursuivront dans cette voie créant la première banque privée à Grasse.

Pendant toutes ces années Louis-Dominique Luce a poursuivi son parcours certes moins glorieux en apparence que celui de son beau-frère Bounin, mais bien plus avantageux sur la longue durée. Dans le dernier quart du siècle l'homme d'affaires affirme que les bénéfiques sur les cuirs restent intéressants. La société Roubaud et compagnie s'est poursuivie selon ses dires « en paix et en bénédiction » jusqu'à sa liquidation définitive en août 1788. Louis-Dominique a déjà 60 ans, encore très actif il délègue cependant de plus en plus la gestion de l'entreprise commerciale à son beau-fils Pierre-Jean Roubaud. De ses propres dires, comme nous venons de l'évoquer, il s'attache de plus en plus au métier de la finance, son domicile s'est peu à peu transformé en une véritable officine d'affaires. En 1787 il avait officiellement associé ses deux aînés; sans rédiger un nouvel acte de société il avait simplement changé de nom social continuant son commerce sous l'appellation « Louis-Luce et fils ». Il venait juste de marier son fils cadet Honoré-François à une demoiselle Cresp, c'est l'aîné Louis-François qui devait convoler mais ce dernier s'était dérobé peu de temps avant les cérémonies, l'enjeu était si important qu'il fallu persuader Honoré-François de sauver à la fois l'honneur de la famille et surtout ne pas réduire à néant d'importants projets d'association avec l'une des plus riches familles de la ville.

17. A.D. des Alpes-Maritimes, 1 Mi 55 (R1), *op. cit.*, p. 147.

18. *Idem*, p. 327.

Lors de la période révolutionnaire, cet homme qui, sa vie durant, a combattu la nouveauté, dans le domaine des idées tout au moins (les philosophes par exemple étant souvent cités comme des impies), cet apparent conservateur, garant de l'ordre social et religieux, aurait pu selon toute attente désapprouver la situation ou se réfugier dans le silence. Mais ce n'est pas ainsi que s'écrivit le dernier quart de sa vie. Toujours s'adressant à ses garçons, il approuve d'emblée les réformes entreprises qui lui apparaissent salutaires et il légitime la représentation du peuple par « l'Assemblée nationale qui doit être constamment le point de ralliement de tous les bons citoyens sans quoi la France se plongerait dans une confusion déplorable »¹⁹ ; il va plus loin, demandant à ses mêmes fils de s'impliquer : « aimez votre patrie et servez la avec zèle et désintéressement (...) ». Lui même donne l'exemple puisque, en tant que commissaire du roi il fut chargé pour le district du Var de procéder à l'organisation des nouveaux corps administratifs. Il figurera parmi les premiers sur la liste de la contribution patriotique. Si nous n'avons retrouvé aucune trace écrite de ses opinions en ce qui concerne la constitution civile du clergé, nous savons que le frère dont il est très proche, le dominicain Honoré-Luce a signé assez rapidement le serment civique (il réside d'ailleurs chez Louis-Dominique). Il achète en 1793 deux parties de terre situées à Escagnoles sur les biens du seigneur Robert. Enfin il poursuit ses activités commerciales et financières, participant de manière active au ravitaillement en blé de la ville de Grasse. À cause de son âge (70 ans à la fin du siècle), ou parce que son engagement ne peut aller aussi loin, il ne s'est pas investi dans la franc-maçonnerie, ce qui n'est pas le cas de ses deux fils aînés.

Louis-Dominique et ses associés font partie des « survivants » du secteur de la tannerie. Dans cette activité en fin de course seuls les plus gros, ceux qui n'ont pas hésité à s'associer et à créer sans cesse de nouvelles sociétés ont résisté. Après bien des réticences, rebuté par les échecs précédents, le corps des marchands-tanneurs grassois appuya une campagne entreprise au plan national, à nouveau sur le thème de la suppression des droits sur les cuirs. Cette réclamation se trouve dans les cahiers de doléances des Grassois et côtoie entre autres la demande concernant la libération de toute entrave dans le domaine commercial. Mougins de Roquefort fut fier d'annoncer le 24 mars 1790, que les tanneurs avaient obtenu gain de cause. Mais la joie fut de courte durée, et plus grande la déception lorsqu'ils apprirent qu'un paiement des droits devait être effectué sur tous les cuirs marqués avant le 1^{er} avril 1790. Les tanneurs grassois avaient de grandes quantités de cuirs en réserve dans leurs fosses, ils furent d'autant plus touchés qu'ils avaient, dès l'annonce de la suppression fiscale, baissé leur prix. Dans la foulée et suite à la sup-

19. A.D. des Alpes-Maritimes, 1 Mi 55 (R1), *op. cit.*, p. 386.

pression des corporations et des corps de métier, « ils se trouvèrent subitement livrés à la libre concurrence, ce à quoi ils n'étaient pas préparés car ils avaient jusque là travaillé sous le régime du monopole »²⁰. En l'an X la production tombe à 2.000 cuirs, elle était de 18.000 en 1746, mais l'association des fabricants de cuirs verts résiste et les Luce sont présents au Palais du Louvre lors de la première grande exposition de l'Industrie Nationale.

Louis-Dominique Luce a été un homme fier qui a su transmettre son savoir, le sens du devoir et de la famille dont il a tiré une grande fierté (rappelez-vous qu'il survécut plus de 30 ans à son épouse et qu'il ne s'est pas remarié), mais ce fut aussi un homme humble qui, toute sa vie, s'est défendu de tirer de la gloire de ses fonctions administratives et honorifiques : « parlez rarement de vous mêmes et n'en parlez jamais qu'avec modestie (...) celui qui convoite la réussite de ses proches ne peut pas trouver la paix et le bonheur »²¹. Proche du bourgeois traditionnel tel qu'il nous est décrit par Sombart, Louis-Dominique sut pourtant aller plus loin que la plupart de ses compagnons de route par son attitude exemplaire, sa capacité d'adaptation, incarnant à la fois le passé et le futur. Remarquable enfin dans sa lucidité et sa volonté de transmettre aussi bien ses biens matériels que sa richesse morale, l'exemple le plus concret est, bien entendu, ce magnifique Livre de raison, « j'attache beaucoup de prix à la conservation de mon Livre de raison »²² écrit-il et une clause de son testament stipule que ce dernier devait circuler alternativement entre ses garçons. Aujourd'hui il se trouve parfaitement conservé dans une de ces belles demeures de la rue Ossola, et ses descendants peuvent à chaque instant lire sa bénédiction paternelle dont nous retiendrons cet extrait : « je vous souhaite non de grandes richesses, mais une honête médiocrité et surtout la grace d'user en hommes raisonnables de tout ce que la divine providence mettra entre vos mains... que la paix compagne inséparable de la justice, cette paix qui est au-dessus de tout ce qu'on pourrait imaginer (...) remplisse vos esprits et vos cœurs (...) »²³.

Ghislaine AUDISIO-POULIN

20. Joseph-A. DURBEC, « Les tanneurs-corroyeurs de Grasse » dans *Actes du deuxième congrès historique de Provence-Ligurie*, 1968, p. 150.

21. A.D. des Alpes-Maritimes, 1 Mi 55 (R1), *op. cit.*, p. 347.

22. A.D. des Alpes-Maritimes, 3 E 78-97, notaire Fabre, 1809, dernière page.

23. A.D. des Alpes-Maritimes, 1 Mi 55 (R1), *op. cit.*, p. 386.