Zeitschrift: Revue historique vaudoise

Herausgeber: Société vaudoise d'histoire et d'archéologie

Band: 95 (1987)

Artikel: Un article recherché d'exportation lausannoise vers l'Angleterre du XVIIIe siècle : l'eau d'arquebusade : l'exemple de la maison Fabre & Bouet au début des années 1790

Autor: Jahier, Hugues

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-70322

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 10.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Un article recherché d'exportation lausannoise vers l'Angleterre du XVIIIe siècle: l'eau d'arquebusade l'exemple de la maison Fabre & Bouet au début des années 1790

HUGUES JAHIER

Introduction

En 1781, Samuel Ricard dans son *Traité Général du Commerce*[1] reprenait, à la rubrique «Lausanne», l'opinion communément admise qu'on avait sur cette ville, à savoir qu'elle était «... plus célèbre par le grand nombre de gentilhommes et de savants qui y font leur séjour que par son commerce extrêmement borné...». En revanche, les autres petits centres du Pays de Vaud étaient gratifiés d'une impression plus favorable sous l'angle commercial, puisque leurs habitants étaient reconnus comme s'appliquant à faire «... fleurir fabriques et manufactures...».

Villégiature et sédentarité des Anglais constituaient par leurs retombées (il n'est pas question d'«ergoter» là-dessus!), l'essentiel des liens économiques anglo-vaudois. A côté de cette «vitrine» des contacts bilatéraux, le Pays de Vaud, à l'instar du reste de l'actuelle Romandie, était un client du «made in England». Toute la gamme étendue des articles de haute qualité — donc recherchés — de la jeune Angleterre industrielle parvenait à être «déversée» sur le

[1] *Traité Général du Commerce, contenant des observations sur le commerce des principaux Etats d'Europe*, Amsterdam 1781, t. I, p. 452.

marché de l'Europe de l'intérieur: productions métallurgiques[2], textiles, faïencerie, et une quantité inouïe de colifichets qu'on s'arrachait... Phénomène d'anglomanie ambiante oblige!

Dans des proportions moindres que pour Genève et le Jura neuchâtelois (l'implantation horlogère vaudoise étant plus limitée), l'Angleterre devenait en fin de siècle — par le canal yverdonnois — une sorte de pourvoyeur de la matière première et de l'outillage nécessaires à l'horlogerie de la Vallée de Joux (notamment Louis Rochat & Frères au Brassus, Meylan & Samuel Le Coultre au Chenit), Vallorbe (maison Jacob Vallotton[3]), Sainte-Croix (dont Daniel Addor), etc.

Une interrogation s'impose alors: s'agissait-il d'un courant unilatéral d'importations dans le sens Angleterre-Suisse? Si on prend en compte les seuls envois-souvenirs de gravures bucoliques, quelques bonnes éditions, ce serait effectivement le cas, mais Lausanne de la seconde moitié du XVIIIe siècle se distinguait malgré tout par deux fabrications originales où elle était très spécialisée... et qu'on trouvera dans les boutiques de Londres:

a) La confection des crayons de pastel mise au point au milieu du siècle par Stoupan présentait vers 1770 un haut degré de perfection (éclat des couleurs)[4].
   Au début des années 1790, un certain Helmod exportait vers Leipzig, Berlin, Saint-Pétersbourg, Moscou et... Londres.
   A l'automne 1793, Helmod déclarait s'être rendu l'été passé dans la capitale anglaise «... les boites de pastels remplissant la vache attachée au dessus de la voiture...»[5].
b) La distillation d'un remède «miracle»: l'eau d'arquebusade.

---

[2] H. Jahier, *La «quincaillerie» anglaise à Genève dans la seconde moitié du XVIIIe siècle: Le rôle d'une Entreprise yverdonnoise*, dans *Revue Suisse d'Histoire* 1986, p. 18 à 42.

[3] Archives Communales d'Yverdon (AC Yverdon)/Fb3 - Mandrot, lettre du 29.11.1790

— Vallotton évoque le grand nombre de cadraturiers installés désormais à Vallorbe, tous ayant d'urgents besoins d'acier.

[4] O.G. Struve, *Essais ou Réflexions intéressantes relatives à la Chymie, la Médecine, l'Economie et le Commerce,* Lausanne 1772, p. 58-59.

[5] AC Yverdon/FB3 - Mandrot, lettre Helmod du 29.11.1793

— Les crayons de pastel étaient vendus en boîtes en deux dimensions et deux contenances (normale et abrégée) aux tarifs 10 et 20 livres suisses, d'une part, 17 et 34, d'autre part.

Ce sont ces productions «obscures» qui permettent de pouvoir employer l'expression d'«import-export» — même si nous sommes en face d'un formidable déséquilibre — dans le cas des relations commerciales entre l'Angleterre et le Pays de Vaud.

L'eau d'arquebusade : généralités

Alcoolat vulnéraire obtenu par distillation d'un mélange d'une vingtaine de plantes aromatiques fraîches dans de l'eau-de-vie de marc (de raisin de préférence), l'eau d'arquebusade tire son nom de ce qu'elle servait initialement contre les blessures d'armes à feu — ou arquebusades. A l'époque considérée, cette «liqueur» était employée comme tonique et en application sur les brûlures de toutes origines, plaies, contusions.

> «... L'eau d'arquebusade depuis quelques années a pris une grande faveur dans toute l'Europe. Les étrangers donnent d'un commun accord à celle qu'on fait en Suisse la préférence sur toute autre dans la persuasion judicieuse où ils sont, que les herbes de nos Alpes qu'on emploie pour cette distillation donnent à cette eau, un degré de perfection et de vertu que n'a pas celle qu'on fait partout ailleurs. Voilà pourquoi j'en expédie tous les ans beaucoup de caisses pour la France, la Hollande, l'Allemagne et surtout l'Angleterre...»

Ainsi s'exprime, en 1772, Othon-Guillaume Struve, médecin-praticien lausannois[6], poursuivant par ailleurs que l'eau-de-vie de marc servait alors essentiellement à faire l'eau d'arquebusade «... aujourd'hui si renommée en Angleterre...».

Ce remède aux vertus reconnues n'était pas l'apanage de Lausanne. On sait ainsi qu'à l'autre extrémité du Léman, Jean-Charles Joly, maître quincaillier genevois, expédiait à l'occasion par la barque de Morges des caisses de 24 bouteilles d'eau d'arquebusade, enveloppées de toile cirée «... franco pour Londres...»[7]. Ce qui distinguait Lausanne vient du fait que cette liqueur vulnéraire y était «... fabriquée en grand...»[8].

---

[6] Membre ordinaire de la Société Economique de Lausanne et membre honoraire de la Société Economique de Berne.

O.G. Struve, *Essais sur la Chymie et le Commerce*, dans *Essais ou Réflexions*, *op. cit.*, p. 3 et 15.

[7] AC Yverdon/FB3 - Mandrot, lettre Joly du 3.4.1790.

[8] E. Olivier, *Médecine et Santé dans le Pays de Vaud au XVIIIe siècle — 1675-1798*, Lausanne 1939, t. 2, index des matières, p. 1310.

Par la correspondance subsistante[9], adressée entre 1790 et 1793 par la maison Fabre & Bouet à son acheteur yverdonnois Mandrot & Cie, «magnat» du commerce anglo-suisse[10], on sait que deux sérieux concurrents lausannois du moment étaient Mme Guex et surtout Isaac-Gabriel Levade[11], collaborateur puis successeur de son frère Louis-Cyprien II, de grande renommée pour ses compétences de chirurgien, accoucheur et... marchand apothicaire. Levade l'«aîné» avait réussi en 1762 le tour de force d'obtenir des autorités de Berne l'autorisation de se procurer 400 pots d'eau-de-vie[12], nécessaires à la fabrication de l'eau d'arquebusade, alors que cette permission lui avait été préalablement refusée par la Chambre des Vins de Lausanne.

La fabrication Fabre & Bouet

C'est par un paiement de Mandrot du 18 mai 1762 — 531 livres suisses — et l'application du même arrêt lausannois prohibant l'entrée de l'eau-de-vie de marc qu'on prend connaissance des activités de fabrication de l'eau d'arquebusade par les apothicaires Fabre & Bouet puisque, effectivement, le 8 octobre de cette année,

---

[9] Une quarantaine de factures «commentées» dans: AC Yverdon/Fb3 - Mandrot.

[10] Maison de commerce dans le style «general merchant» établie rue du Lac, face à la porte de Gleyres, à Yverdon.

Fondée dans les années 1730 par [David-]Frédéric Mandrot (1694-1771), la maison était alors tenue par Louis[-Gamaliel] Mandrot (1740-1795), son fils David-François (1770-1827) et son beau-frère (associé à 1/5 du capital) Samuel Penserot.

Initialement spécialisée dans l'importation d'articles de «quincaillerie» anglaise — en premier lieu destinée à l'horlogerie —, elle s'étendit rapidement à toutes les branches manufacturières et artisanales. Un voyage annuel en Angleterre permettait à Mandrot & Cie d'être au fait de toutes les innovations techniques (aciers spéciaux, matériel optique, etc.), des modes (tissus et coloris en particulier)... et de négocier les achats au meilleur prix!

Mandrot & Cie avait pour plus de 86 400 livres suisses de marchandises anglaises en stock à son inventaire de 1791 (ordre de grandeur: env. 770 000 francs suisses actuels).

[11] I.G. Levade (Bex 1722 - Lausanne 1804) tenait au moins depuis 1754 la pharmacie de son frère (décédé en 1787) sise aux Halles du Pont.

En 1791, Levade «cadet» se retira de la fabrication de l'eau d'arquebusade... d'où l'évocation de sa part de marché anglais à saisir.

[12] 36 pots de Lausanne = 25 pots de Berne. 1 pot de Berne = 1,67 litre, 1 pot de Lausanne = 1,16 litre.

leur demande d'introduction de 2 chars d'eau-de-vie de marc était rejetée[13].

Jacques Fabre, né en 1699 à Lausanne, était fils d'un marchand, réfugié languedocien. Si on sait que l'apothicaire était encore en vie en 1769, on ne connaît les activités de la firme — connue sous la raison sociale du double nom en 1770 — qu'essentiellement à travers sans doute la seule direction des affaires par son gendre (depuis 1750) Antoine Bouet et du fils — semble-t-il — de ce dernier, Jean Bouet, auteur de la correspondance des années 1790[14].

Comme tout bon commerçant, Fabre & Bouet, à l'occasion d'un «coup de pouce» sur les prix pratiqués, fait — le 1er avril 1791 — le panégyrique de sa maison:

> «... Nos eaux seront toujours les préférées, qu'en ce ne serait que l'avantage qu'elles ont sur les autres de mieux se conserver et d'au lieu de perdre de leurs qualités en vieillissant, elles se bonifient, et d'ailleurs nous pouvons assurer que leur qualité est supérieure...»

Le secret de la fabrication nous est inconnu, mais on peut suivre les étapes de fabrication-conditionnement de l'eau d'arquebusade.

Ce sont les femmes qui traditionnellement allaient cueillir les plantes en montagne, mais au fil des années elles diminuèrent leurs charges... et les prix s'envolèrent. En 1793, les herbes avaient quintuplé comparativement aux années 1773-1775: ce qui valait vingt ans plus tôt 2 à 3 sols en coûtait 10! Cette augmentation et la crainte de manquer des plantes indispensables à la «recette» poussèrent vers 1790 Fabre & Bouet à investir en se constituant un jardin botanique «... pour les herbes qu'on cultive, qui ne sont pas naturelles au pays, et qui sont les plus aromates [...]. Le jardin nous a coûté cher, mais au moins nous sommes sûrs que notre eau est fournie de toutes les herbes qu'il lui faut pour être toujours de bonne qualité...»[15]

L'aspect distillation est dominé par le problème de l'« exhorbitante augmentation...» de l'eau-de-vie. Dans les années 1770, le pot de Berne d'eau-de-vie valait de 10 à 13 sols, 10 à 12 au milieu des années 1780, mais, en 1793, le prix «... à prendre ou à laisser...» était de 24 sols![16]

---

[13] Archives de la Ville de Lausanne (AVL), *Manuaux du Conseil*, Chavannes, D.94.
[14] L'exploitation passa en 1840 à la famille Mellet jusqu'en 1907.
[15] AC Yverdon/Fb3 - Mandrot, lettre F.&.B du 13.12.1793.
[16] *Ibidem*.

A cette hausse des ingrédients venaient s'ajouter les frais de fonctionnement. Le 1er novembre 1791, Fabre & Bouet écrivait à son client yverdonnois écoulant sa production en Angleterre d'avancer si possible son paiement, car ayant à faire face à la double obligation de «... renouveler chaudière et autres ustensiles du laboratoire, trop vieux et trop usés pour courir le risque de s'en servir...», et de satisfaire aux prétentions des brûleurs d'eau-de-vie «... qui sont comme les imprimeurs, toujours les dents longues, et à notre porte [car] si on a pas de quoi leur fournir un peu d'avance, ils vont à d'autres, et comme ils nous la font de bonne qualité, nous souhaitons les conserver...»

Le conditionnement et l'emballage comprenaient trois postes:
— les verres (bouteilles de 45 centilitres),
— la paille,
— les caisses.

Suite à la «... catastrophe...» (casse) imputable à la portion de trajet Lausanne-Bâle «... qui est sûrement celle où les caisses sont les plus ballotées...»[17], Fabre & Bouet résolut de faire fabriquer des bouteilles d'un verre plus épais, au prix d'une augmentation très nette puisque passant de 3 deniers à 2 sols pièce[18]. La paille d'emballage connut une hausse du même ordre. Des années 1770 où la gerbe de 40 livres de paille de seigle variait de 6 à 8 et 10 sols et permettait de remplir 5 caisses, on passa d'abord en 1790 — pour cause de mauvaise récolte — à une augmentation des 2/3, pour atteindre — fin 1793 — le chiffre de 20 à 24 sols la gerbe de paille de blé, ne permettant le bourrage que d'à peine 3 caisses...[19] La tendance concernant les caisses (contenant chacune 50 bouteilles, disposées les unes sur les autres de 7 à 8 rangs de hauteur) suivit le même renchérissement. La première augmentation fut annoncée par lettre du 24 juillet 1790, le menuisier faisant passer le coût unitaire de 32 à 34 sols (soit 1 batz d'augmentation). La seconde augmentation — inévitable — intervint en octobre de cette «... misérable année... [1793]»[20], et fut de nouveau de 2 sols,

---

[17] AC Yverdon/Fb3 - Mandrot, lettre F.&.B du 31.7.1790.

[18] Il n'est plus question ensuite d'incidents de cette nature à déplorer. AC Yverdon/Fb3 - Mandrot, lettre F.&.B du 13.12.1793.

[19] *Idem*, lettre F.&.B du 6.3.1790.

[20] *Idem*, lettres F.&.B des 15.10 et 13.12.1793.

«... notre menuisier nous les ayant renchéries [les caisses], tant il est vrai que les bois ont beaucoup augmenté...» L'emballage s'avérait toujours être un travail désagréable car, les installations Fabre & Bouet étant extrêmement exiguës, deux personnes ne pouvaient exécuter ensemble la besogne.

Jean Bouet, abattu par la médiocrité de son profit personnel, se laissait aller en 1793 à d'amères réflexions[21]:

> «... Nous avons au plus comme bénéfice de quoi vivre. Il faut bien n'avoir pas d'autres ressources pour entreprendre cet article, il donne de quoi vivre et voilà tout, il est bon pour des carcasses comme la mienne [...]; il est vrai que c'est un article de mode qui se soutient grâce à vos soins [Mandrot et Cie], qui a bien des utilités, n'épargnant ni soins, ni travail pour lui conserver sa qualité supérieure...»

Avec l'annonce le 6 décembre 1793 du déblocage du prix unitaire de la bouteille d'eau d'arquebusade — passant de 20 à 21 sols[22] —, l'apothicaire renchérissait:

> «... Il est dit dans le grand livre du destin que Jean Bouet aura beau travailler et se donner des soins et de la peine, il mourra comme il est venu au monde...»

Cette augmentation mal perçue par Mandrot & Cie provoqua l'effet d'un «... coup de foudre...» chez Fabre & Bouet, d'où un nouveau commentaire sur le commerce du temps[23]:

> «... Si le débit n'était pas plus grand qu'il y a 10, 15 ou 20 ans, il n'y aurait pas de quoi vivre sinon à 24 sols la bouteille ou y renoncer. Alors, avec le peu de débit qu'on en faisait, on pouvait vivre et même les bénéfices étaient partagés...»

Bouet, dans son for intérieur, se rendait compte que les inconvénients dont il pâtissait étaient tout aussi détestables — et à grande échelle — pour son acheteur d'où, quelque temps auparavant (12 avril 1793), une ristourne consentie de 2 sols par bouteille, que la maison yverdonnoise «arracha» à 4 sols sur un envoi de 40 caisses (2000 bouteilles). Fabre & Bouet écrivait à cette occasion:

> «... Nous ne faisons aucune difficulté *[sic]* du rabais de 4 sols par bouteille comme demandé, ce qui est bien au dessus de nos forces, mais il faut céder aux circonstances, il faut espérer qu'un temps plus heureux nous récompensera...»

---

[21] AC Yverdon/Fb3 - Mandrot, lettre F.&.B du 26.3.1793.
[22] Le prix de vente au détail à Lausanne était de 13 batz (26 sols).
[23] AC Yverdon/Fb3 - Mandrot, lettre F.&.B du 13.12.1793.

Dans le même ordre d'idées, la hausse des emballages intervenue au tournant 1792-1793 n'avait pas été répercutée par Fabre & Bouet pour la raison, comme il s'en expliquait le 22 janvier 1793, «... que vous avez assez d'autres frais à supporter...».

Effectivement, une fois acquittés la taxe au cent pesant (quintal de cent livres) de 14 sols, la livraison aux halles à 1 sol la caisse, les crocheteurs à 3 sols la caisse[24], Fabre & Bouet pouvait établir sa facture définitive et l'envoyer à Yverdon[25].

Est-ce à dire que Fabre & Bouet travaillait pour le compte exclusif de Mandrot & Cie? Non! mais il faut convenir que la maison yverdonnoise était une cliente «vitale», comme le courrier du 1 er avril 1791 le laisse clairement apparaître:

> «... L'Italie nous en demande [eau d'arquebusade] toutes les années, que nous n'avons pu encore exécuter, n'en ayant pas eu de trop pour la Grande-Bretagne. La Hollande y prend goût et toutes les commandes s'augmentent, nous serions bien aise de nous étendre et pouvoir en débiter dans toutes les parties du Monde s'il était possible [...] Outre votre Maison, c'est très peu de choses que nous envoyons à Londres, le plus a été 6 caisses...»

La demi-douzaine de caisses destinée à une clientèle londonienne était modeste comparativement à ce qui était expédié par le canal yverdonnois:

	1790	1791	1792	1793
Expéditions[a]:	4	3		3
Caisses:	71	67	(au moins	120
Bouteilles:	3550	3350	80 caisses	6000
(litres)	(1597)	(1507)	d'après	(2700)
Livres suisses	3550	3350	données	5600[b]
+ Frais au départ	252,12	241	bâloises)	438
Total en livres suisses	3802,12	3591		6038

[a]: Fin mars – début avril, puis entre octobre et fin janvier.
[b]: Ristourne de 400 livres suisses sur l'envoi du 12 avril.

[24] Au tarif de janvier 1793.

[25] Les règlements de Mandrot & Cie étaient effectués sur Louis Porta & Cie et parfois Francillon, Marignac & Fils de Lausanne.

Toutes les caisses, invariablement marquées D.&F. (Dubois & Fils), étaient dirigées par des voituriers bâlois (effectuant leur chargement aux halles) à destination du premier intermédiaire-commissionnaire, Abraham Früh, rue Franche à Bâle.

Le transit de l'eau d'arquebusade

Jusqu'à l'automne 1792, le processus d'acheminement des caisses d'eau d'arquebusade fut unique. Früh réceptionnait les envois lausannois, réglait les frais de transport jusqu'à Bâle, et dirigeait toujours les marchandises sur Bruxelles-Ostende à l'adresse de Frédéric Romberg & Cie [26], *via* le canal accoutumé de Nancy (sans doute la maison Louis Antoine) qui, à son tour, s'acquittait des frais de Bâle à Ostende, et organisait l'expédition pour Londres. Le 29 décembre 1790, Früh avertissait son commettant — Mandrot & Cie — qu'étant donné que les barrières en France et en Alsace n'étaient pas encore posées, les marchandises en transit pouvaient toujours y passer sur l'ancien pied... et qu'il fallait tout de suite en profiter (sous-entendu car cela risquait de ne pas durer!). L'année 1793 fut celle d'un chaos indicible dans les voies commerciales: on empruntait celle qu'on pouvait en fonction de l'avance ou du recul du champ de bataille. Fabre & Bouet, bien que payé de sa marchandise, suivait attentivement la situation, car que serait-il advenu de son commerce si la maison Mandrot & Cie n'avait pas pu

[26] La maison Romberg était ce qu'il convient d'appeler de nos jours une «multinationale». Le mérite d'avoir ranimé la vocation commerciale des Flandres et du Brabant (tombée en léthargie depuis l'application du Traité de Münster (30.1.1648), supprimant l'accès à la mer par l'Escaut) avec la fondation de la première manufacture d'indiennes aux Pays-Bas autrichiens (La Chartreuse de Bruxelles), ainsi que la reprise décisive et le développement fulgurant du port d'Ostende (favorisés en cela par les retombées anglo-hollandaises de la guerre américaine), revenait en bonne partie à Frédéric (de) Romberg (Westphalien établi dans ce pays depuis 1753) qui possédait 104 navires en 1782. Romberg était intéressé (en commandite) dans des affaires à Nancy, Lindau (draperie de Souabe), Bordeaux (commerce des îles), et contrôlait six établissements aux Pays-Bas. La société bicéphale de Bruxelles-Ostende définissait ses activités en ces termes: «... Affaires de commerce et d'expédition par terre et mer, achat et vente de marchandises, affrêtement et consignation de navires, et généralement tous les objets qu'offrent ce port de mer...» (circulaire du 1.1.1793). Dès 1768, les douanes françaises spécifiaient que Romberg était en contact étroit avec les Suisses.

toujours parvenir à se «faufiler» jusqu'à la mer du Nord? Le 26 mars 1793, l'apothicaire lausannois écrivait avec une certaine candeur à Yverdon que «... comme il y a toute apparence que les Français seront obligé d'évacuer toutes les places où ils mettaient des entraves au commerce, elles [caisses d'arquebusade] auront un libre cours par les anciennes routes...» On n'en était pas encore tout à fait là!... Früh, le 23 janvier 1793, tente de convaincre Mandrot & Cie d'avoir recours à la voie de Hambourg «... en ce moment la plus assurée...»; et de poursuivre:

> «... Si l'Angleterre déclare la guerre aux Français comme il y a toute apparence c'est tout naturel que les marchandises [bâloises] pour Calais et aussi bien que celles aux ports de Bruxelles et Ostende...: Ainsi toujours du risque, faites y vos réflexions!...»

Risque et réflexion étaient calculés chez les Mandrot dont la tactique fut désormais de «jouer» sur plusieurs itinéraires sans abandonner la route traditionnelle à emprunter de préférence... lorsque les circonstances pouvaient le permettre. La voie lorraine étant coupée, il n'était pas question pour Früh, à l'automne 1792, de diriger sur Nancy les envois pour Ostende. Le choix se porta sur Rastadt où la maison Johann-Friedrich Müller devait apprécier l'opportunité de faire diriger par eau (selon les possibilités de navigation du Rhin) ou en droiture par chars pour Cologne, les caisses d'eau d'arquebusade. Le 30 décembre 1792, la maison Nicolas de Tongre de Cologne faisait charger sur la *Veuve Evers* 30 caisses d'eau d'arquebusade aux soins de Hering & Maurenbrecker de Rotterdam, pour gagner Londres.

La maison de Tongre justifiait son choix en informant Mandrot & Cie que:

> «... La route pour Bruxelles et Ostende n'est plus libre depuis que les armées de l'Autriche et de la France couvrent toutes nos contrées. Aucun voiturier n'ose hasarder de se mettre en route pour le Brabant, et toute communication de commerce entre notre ville et les Pays Bas est anéantie [...]. La voie de Rotterdam est plus prompte dans le moment actuel...»

Cinq jours plus tard — 4 janvier 1793 — une nouvelle correspondance de Cologne infirmait le choix retenu:

> «... Comme il s'est trouvé depuis, de l'occasion pour Bruxelles, moyennant un grand détour qui ne touche pas à l'armée autrichienne, j'ai fait retirer les susdites caisses du bateau et je les ai remises au

chartier Laurent Franken, à l'adresse de messieurs les frères Romberg & Fils à Bruxelles. Le chartier est parti aujourd'hui...»[27]

Les livraisons en droiture de Rastadt à Cologne n'étaient cependant pas la norme. Un relais intermédiaire s'établissait soit à Mayence — maison Heinrich Ackermann —, soit à Francfort s/Main — maison Preye & Jordis[28].

La voie de Hambourg conseillée en janvier 1793 par Früh était rapidement testée par Mandrot & Cie. Dès le 7 mars, la maison Van der Smissen & Fils d'Altona avisait Yverdon que 40 caisses d'eau d'arquebusade allaient être chargées sur deux vaisseaux anglais — *The Thetis*, capitaine Capon, *The Argus*, capitaine Norfor — qui le 9 avril étaient parvenues «... depuis quelques jours...» à Londres.

Au printemps 1793, on put réorganiser à partir de Bâle des expéditions par la voie des Flandres[29]. Romberg de Bruxelles-Ostende entreprit d'expédier 40 caisses d'eau d'arquebusade, le 18 juin[30]. La situation aux Pays-Bas restait cependant précaire. La maison Impens & Hermann de Louvain, à laquelle le commissionnaire bâlois avait occasionnellement recours, précisait dans son courrier du 16 juillet:

> «... Nous sommes à un moment où nous devons tout craindre pour le port d'Ostende. Anglais et Hanovriens qui campaient devant Dunkerque, ont été complètement battus pour la seconde fois en huit jours de temps [...] Cela prend une bien mauvaise tournure pour nous...»

---

[27] AC Yverdon/Fb3 - Mandrot, lettre N. de Tongre du 31.12.1793: «... les bateliers transportent principalement des vivres aux armées et par là ils ne se soucient pas des marchandises, n'en ayant point de si grands bénéfices...»

[28] *Ibidem*. Deux routes étaient empruntées par les rouliers de Francfort à Cologne: celle du Taunus par Konigstein et Limbourg «... la moins coûteuse pour les fourrages...», et plus rarement celle par Schwalbach. Le prix de la voiture de terre entre les deux villes était (fin 1793) établi entre 2½ et 2¾ rixdhalers/quintal (1 rixdhaler = env. 2 livres suisses).

[29] Le 31 mars, Baes & Cie d'Ostende informait Mandrot & Cie qu'on attendait pour le soir même ou le lendemain une garnison impériale, et d'ajouter: «... Deux corsaires anglais sont entrés dans notre port, et la communication avec l'Angleterre ne tardera pas à reprendre son cours ordinaire...»

[30] La pratique de cette maison était d'entreposer les marchandises à Bruxelles, en l'attente d'un navire londonien à Ostende, car le magasinage y était meilleur marché. Les caisses en provenance de Bruxelles étaient ainsi transbordées d'un «binne lander» sur un «packet boat» en évitant un nouveau magasinage, AC Yverdon/Fb3 - Mandrot, lettre Romberg du 22.6.1790.

Statu quo toutefois puisque, le 10 décembre, la maison de Louvain avisait qu'elle attendait d'un moment à l'autre 40 caisses d'eau d'arquebusade réexpédiées de Cologne[31]. Cet envoi devait être inhabituel pour Impens & Hermann, qui insistait sur le fait que cet article était «... sujet à excise en Angleterre...», étonné en quelque sorte qu'on puisse acheminer une denrée aussi lourdement taxée.

Les destinataires londoniens

Qu'il s'agisse de la liaison régulière à partir d'Ostende, ou de celles moins fréquentes par Hambourg-Altona et Rotterdam, les caisses d'eau d'arquebusade marquées D.&.F aboutissaient toutes à la maison Dubois & Fils, sise dans la Cité de Londres au n° 7, New Basinghall Street - Moorfields, à proximité immédiate du Guildhall[32]. Cette firme londonienne faisait *de facto* office d'agent de Mandrot & Cie, puisque également la plupart des exportations pour Yverdon passaient par ce canal, et qu'elle était deux mois par an (juin et juillet) l'adresse fixe des Mandrot père et fils venus voir leurs fournisseurs.

A la différence des autres commissionnaires plus en «amont» du transit de l'eau d'arquebusade, Dubois & Fils avait des débours différents, en ce sens qu'il devait régler l'assurance maritime et les droits d'entrées ou «excise».

- *Les assurances*

  En fin de siècle, le désir d'obtenir une couverture en cas de perte ou d'avarie des marchandises en transit tendait à se généraliser. Il n'en demeure pas moins que la pratique de l'assurance n'était pas encore systématique. On assurait sur des envois ponctuels, voire des fractions d'envois, le reste — la majeure partie — étant expédié sous l'étiquette «... assurances à leurs risques...» (ceux des commettants). La raison de ce recours très calculé en était sa cherté.

---

[31] Selon la maison de Tongre, la voiture de Cologne revenait au tarif appliqué sur toute l'année 1793 à: 12 escalins de Brabant/quintal pour Louvain, 14 pour Bruxelles, et 24 pour Ostende (1 livre suisse = env. 2 escalins 2 gros), AC Yverdon/Fb3 - Mandrot, lettres des 4.1. et 31.12.1793.

[32] D'après les *London Directory*, Abraham Dubois (père) était établi au moins depuis 1763 à Londres (Crocked lane - Fifth-Street Hill) comme marchand. La première mention connue de l'établissement à New Basinghall remonte à 1772. Nous savons qu'en 1789, Dubois père était toujours en vie, mais en 1791 ce sont ses deux fils John et George qui — seuls — sont mentionnés comme «merchants».

Si, pour des marchandises communes — songeons là à la quincaillerie exportée vers la Suisse —, le taux n'excédait pas en 1791 0,75% de la valeur déclarée[33], il pouvait atteindre 8% lorsqu'il s'agissait de pièces d'horlogerie[34].
L'eau d'arquebusade fait l'objet d'une constatation inhérente aux événements du temps. Rien n'était assuré pour la voie Ostende-Londres jusqu'à la période des troubles, tandis qu'en 1793 (mai), ce fut le cas à raison de 1,5 guinée (£ 1.11.6)[35] du cent pesant. Par la nouvelle voie de Hambourg, on assura les caisses d'eau d'arquebusade à 2,90% de la valeur déclarée (env. 3 sh. 6 d./caisse ou £ 7.5.4 pour un envoi «type» de 40 caisses).

- *L'«excise»:*

Les droits d'entrée sur l'eau d'arquebusade pénétrant en Angleterre étaient exorbitants.
En 1790, Dubois & Fils acquittait la somme de 9 shillings/gallon[36], (£ 44.12.4 pour le contenu de 20 caisses), ce qui correspondait à 35% de la valeur déclarée des marchandises à leur arrivée à Londres.
L'«excise» représentait donc entre 19,5 et 23% du prix de vente de l'eau d'arquebusade aux détaillants.

Un envoi — non assuré — de 20 caisses parvenait aux quais de Londres à 125 £ (6.5 £/caisse). Compte tenu que les frais incombant à Dubois & Fils oscillaient entre 53 £ et 55 £ (les 4/5 pour l'«excise»), l'envoi revenait net à environ 180 £ (9 £/caisse) au dernier «maillon» du système de réexpédition-commission.

La commission demandée s'élevait approximativement à 3,80% des débours réglés par Dubois & Fils. Lorsqu'on sait que le taux en vigueur dans le cas des exportations vers la Suisse était compris entre 2¼ et 2½%, il faut mettre sur le compte des démarches entreprises pour cet article d'importation (qui n'était pas une «denrée commune») ce pourcentage très majoré.

Les caisses parvenues chez Dubois & Fils — en tant qu'intermédiaire — étaient livrées[37] aux commerçants de détail, à l'exception de quelques-unes que la maison de New Basinghall Street achetait pour son propre compte.

---

[33] Envois Dubois & Fils à Yverdon entre mai et novembre.

[34] Envois des horlogers Jaquet-Droz & Leschot, à Londres entre 1784 et 1786, Arch. privées Perrot à Chambésy.

[35] 1 guinée = 21 shillings.

[36] 1 gallon = 4,54 litres.

[37] Les frais de charriage *intra muros* comptabilisés dans les notes envoyées à Yverdon.

Avec entre la moitié et les deux tiers des arrivages lui étant destinés, la maison Amick & Huguenin[38] — parfumeurs — à l'enseigne «3 Arquebusade Bottles» au n° 32 Haymarket, qui jouissait d'un «warrant» ou brevet donnant le privilège de pouvoir mentionner qu'elle fournissait la Cour, se détachait nettement des autres:

— Burgess au n° 107 Strand
— Delavaux
— Dessoulavy père (Henry) & Fils (Jean-Georges), à l'enseigne «The Canister» (boîte à thé) au n° 4 Albemarle Street – Piccadilly
— Johnson à Haymarket
— Smith & Neveu

étaient les commerçants londoniens où on pouvait habituellement, au début des années 1790, se procurer l'eau d'arquebusade Fabre & Bouet. Les clients attitrés bénéficiaient de prix préférentiels par rapport aux clients nouveaux ou occasionnels. Les acquéreurs habituels payaient en 1790 entre 9 £ 16 et 10 £ la caisse d'eau d'arquebusade, alors que, pour un certain Barker «... avec lequel le marché n'est pas décisif...», celle-ci revenait à 11 £ 10.

Il serait intéressant de connaître le prix de vente au détail de l'eau d'arquebusade pour avoir une vue exhaustive du circuit de distribution. La documentation fait défaut pour cette dernière phase qui n'impliquait plus ni le fabricant ni l'acheteur-exportateur vaudois.

On peut cependant avoir une idée précise du coût de l'eau d'arquebusade du seuil de l'apothicairerie de Lausanne à celui d'une boutique de Londres.

---

[38] Huguenin était originaire du Pays de Vaud. Sa mère (née Exchaquet) habitait à Orbe, son frère était établi boucher à Grandson.

Caisse de 50 bouteilles (1790)[39]				
Prix de vente à Lausanne	Prix d'arrivée à Londres brut	net	Prix de vente aux détaillants (attitrés)	Marge bénéficiaire de l'exportateur (Mandrot Cie)
Livres suisses 53,12	équiv.	équiv.	équiv.	équiv.
	106,5	153	166,12	13,12
			195,10	17
£ équiv. 3,3	6,5	9	9,16	0,16
			10	1
				25,4 à 31,8% par rapport au prix d'achat à Fabre & Bouet

Il ressort de ce tableau que, dans l'exemple le plus courant de vente à 10 £/caisse au détaillant, le prix de revient se décomposait comme suit:

— env. 31,5-32%: part du fabricant
— 10%: part de l'exportateur
— 58%: ensemble des frais d'expédition

Le coût initial de l'eau d'arquebusade était donc multiplié par 3,10 et 3,17.

Conclusion

Outre le fait que l'eau d'arquebusade constituait le fleuron des exportations vaudoises vers l'Angleterre, il faut préciser que c'est la pharmacopée en général qui faisait l'objet d'un courant d'échanges. La branche commerciale que représentait le commerce des remèdes était insignifiante comparativement aux grands postes d'exportation marquant le siècle; toutefois, elle fut suivie dans le temps et très prospère à l'échelle où elle se situait.

Fabre & Bouet, en sus de l'eau d'arquebusade, exportait vers Londres — par le même truchement yverdonnois — de l'hépatique

[39] 1 £ (XVIIIe s.) = ± 60 £ (1980).
— Projection contemporaine: 1 bouteille d'eau d'arquebusade serait passée de 9,35 à 29/29,70 francs suisses.

qu'il faisait expédier en juillet et en août, car cette plante devait être récoltée à l'humidité et à la chaleur. L'hépatique était cédée 14 L. suisses/livre à Mandrot & Cie.

L'Angleterre dirigeait vers la Suisse divers remèdes en tous genres:

- «Grana angelica» ou véritables «pilules écossaises» laissées à la postérité par le Dr Patrick Anderson d'Edimbourg — médecin de Charles Ier — de la maison James Inglish.
  600 boîtes furent envoyées à Yverdon de 1790 à 1792 pour 30 £ (sans les frais). Ce médicament reconnu comme efficace contre les «... incommodités d'obstruction...» était — de loin — le plus populaire en Pays de Vaud et à Genève.
  Deux maisons lausannoises (Jean Masmejan et Pierre Verney, orfèvre) s'en procuraient par douzaines de boîtes!

- «Gouttes blanches de Dickenson, anti-convulsives», selon Mme Cerjat de Lausanne «... très utiles dans cette épidémie de petite vérole...» (octobre 1793).

- «Slougton elixir», de la maison J. Hargrave, se vendait à Londres 8 sh./douzaine de flacons en 1790.

- «Cavice pills», de chez Mackay & Son «fournisseurs du Prince de Galles» au n° 176 Piccadilly, se trouvaient aussi sous forme d'«espèce d'élixir» à raison de 1 £ les 40 livres (1790).

Il faudrait pour être complet ajouter à cette liste une série d'articles visant également à la santé et à l'hygiène: peper mint[40], sels de vinaigre et d'ammoniaque, essence d'ambre, essence de corne de cerf, teinture et vergettes pour les dents, brosses contre les rhumatismes, taffetas pour blessures et... une mystérieuse poudre contre la rage *(sic)*. Le souci de la bonne condition physique occupait une place non négligeable dans l'esprit des gens du temps. Le commerce anglo-vaudois des remèdes présentait pour ainsi dire les caractéristiques d'un marché de luxe, à savoir: des produits d'une qualité indiscutée qu'on tenait à se procurer quel qu'en soit le prix! A n'en pas douter le va-et-vient entre l'Angleterre et le Pays de Vaud, de milords au comportement souvent déconcertant, mais dispendieux et «véhiculeur» de mode, favorisa la propagation des

---

[40] Fabrication de J. Juniper, apothicaire, Dean Street–Soho et n° 39 King Street–Cheapside.

ventes de remèdes efficaces en provenance et à destination d'une région jouissant bien au-delà de ses frontières d'une solide renommée sous l'angle thérapeutique. La vertu des eaux thermales[41], la prestigieuse aura du Dr Tissot[42] dont la réputation attira et fixa parfois sur les rives du Léman une clientèle huppée dynamisant la vie de société lausannoise, contribuaient beaucoup à l'image de marque du Pays de Vaud. Le commerce «prépharmaceutique» s'inscrivait donc comme une composante dans le droit fil des liens privilégiés anglo-vaudois. Dans cette optique, les aléas d'un transport devenu à hauts risques dans la conjoncture belligérante du début des années 1790, le coût prohibitif de la marchandise imputable en premier lieu au «couperet» des douanes anglaise, mais également à l'aspect répétitif des frais (pourtant unitairement modestes) des intermédiaires-commissionnaires, ne pouvaient pas apparaître comme une barrière insurmontable à ce courant d'échange: l'engouement du marché primait sur les innombrables difficultés inhérentes au contexte du temps.

---

[41] Songeons là, par exemple, au but du séjour à Yverdon, en 1792, de la duchesse de Devonshire.

[42] *Encyclopédie Illustrée du Pays de Vaud*, Lausanne 1976, t. 6, p.133.

— Le Dr Samuel-Auguste Tissot (1728-1797), contrairement à son confrère Tronchin (de Genève) qui se fixa à Paris, resta pratiquement sédentaire en Suisse. Ses ouvrages tels que *Avis au Peuple sur la Santé* (1761), *Essai sur les maladies des gens du Monde* (1770), etc., connurent un succès prodigieux et furent traduits en 13 langues de 1762 à 1786.