Une grille de décision pour la place asiatique

Dr Alexander Ressos, TEP
Attorney-at-Law (Switzerland and Germany),
Solicitor (England & Wales and Hong Kong)
Of Counsel, KGP Legal LLC
alexander.ressos@kgplegal.com.sg
www.ressos.com.sg

L'analyse de ce chapitre peut se ramener à une série de questions auxquelles un groupe suisse devrait répondre dans l'ordre.

1. Qui sont les clients ? Une clientèle de détail à Hong Kong ou dans la Grande Chine oriente vers Hong Kong. Les institutions, les family offices et la région de l'Asie du Sud-Est orientent vers Singapour. Une clientèle de détail en Asie du Sud-Est oriente vers Singapour comme siège, avec des licences ou des partenaires locaux sur chaque marché.
2. Quel est le produit ? La négociation au comptant pour la clientèle de détail, les ETF et un stablecoin régi par une loi en vigueur orientent vers Hong Kong. Les fonds et obligations tokenisés, la conservation institutionnelle et les paiements orientent vers Singapour. Les entités de tenue de marché rapide ou de négociation pour compte propre orientent vers Dubaï ou Abou Dhabi.
3. Où se trouve l'argent ? Si les investisseurs du groupe ou les banquiers de sa trésorerie sont en Suisse, les banques nationales singapouriennes et les banques suisses disposant de succursales à Singapour offrent le chemin le plus

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

court vers un compte. S'ils sont dans la Grande Chine, ce sont les banques hongkongaises.

4. Qu'en pensera le régulateur suisse ? L'expansion en Asie d'un établissement agréé en Suisse est annoncée à la FINMA ou à son organisme de surveillance, et la structure du groupe d'un membre d'un OAR suisse est examinée lors de l'audit annuel. Une entité à Hong Kong ou à Dubaï suscite davantage de questions qu'une entité à Singapour.
5. Quelle est la sortie ? Une entreprise agréée à Singapour se vend avec une prime à un acquéreur qui valorise la licence de la MAS, comme l'explique la Partie P, chapitre X. Une licence de Dubaï est plus facile à obtenir et vaut d'autant moins lors d'une cession.

Exemple : un courtier crypto zurichois autorisé en tant que maison de titres au titre de la loi sur les établissements financiers (LEFin) souhaite servir une clientèle institutionnelle asiatique, puis une clientèle de détail asiatique. En appliquant la grille, il choisit Singapour pour le siège et l'activité institutionnelle, dépose une demande de licence de major payment institution et accepte les restrictions visant la clientèle de détail comme le prix de ce gage de qualité. Il prévoit une licence de plateforme à Hong Kong pour la phase de détail deux ans plus tard, lorsqu'il pourra présenter à la SFC un historique singapourien. Il renonce à Dubaï, car ses banquiers suisses lui ont posé des questions insistantes sur les Émirats. La structure est conçue de manière que l'entité singapourienne serve dès le premier jour une clientèle institutionnelle singapourienne et régionale. Elle reste ainsi en dehors de la Part 9 du Financial Services and Markets Act 2022 et dans le champ du Payment Services Act 2019 (PSA).

Disclaimer

This article is provided for general information only. It is based on publicly available sources as at its date of publication. These sources have not been independently verified against licences, regulatory registers or the records of the entities concerned. It is not legal, tax, financial or investment advice. Nor is it a recommendation to invest in, transact with or use the services of any entity mentioned.

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

Law and regulation change frequently, so the content may be incomplete or outdated. To the fullest extent permitted by law, Dr Alexander Ressos and the publisher of SingaporeIQ exclude all liability for loss or damage arising from the use of or reliance on this article. Readers should obtain advice on their specific circumstances before acting or refraining from action.

Names and trademarks of the entities discussed belong to their owners and are used for identification only. Their mention implies no endorsement, affiliation or allegation of wrongdoing. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. Corrections and updates: contact@ressos.com.

© 2026 Dr Alexander Ressos. This article may be quoted with attribution to SingaporeIQ (SingaporeIQ.com). Reproduction in full and any commercial use require prior written consent. The Legal Terms at https://singaporeiq.com/legal-terms apply.

Author contact: Dr Alexander Ressos, TEP · contact@ressos.com

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.