Les chaînes de crédit entre l'Europe, l'Inde, la Chine et l'archipel

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

La chaîne dans ses grandes lignes

L'économie d'entrepôt fonctionnait à crédit. Une transaction type sur des cotonnades illustre la chaîne. Un fabricant du Lancashire expédiait des marchandises en consignation à une Agency House (maison de commerce et de commission) de Singapour, ou les vendait à crédit à un négociant de Londres qui les expédiait à Singapour. L'Agency House vendait les marchandises à crédit à un négociant chinois, souvent à trois à six mois. Le négociant chinois les revendait à crédit à de plus petits marchands, à des boutiquiers et aux capitaines de jonques et de prahus, qui les acheminaient vers les ports de l'archipel. Là, elles étaient échangées contre des produits locaux, qui remontaient la même chaîne en sens inverse. Les comptes étaient réglés à la vente de ces produits.[1]

Chaque maillon de cette chaîne comportait un risque de crédit. Le fabricant comptait sur l'Agency House, la maison sur le négociant chinois, le négociant sur le petit marchand et le marchand sur les producteurs et les consommateurs de

© 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.

l'archipel. Un naufrage, une attaque de pirates, une baisse des prix ou la défaillance d'un seul participant pouvaient rompre la chaîne et provoquer des pertes à chaque étape. Les marchands de Singapour maîtrisaient ce risque grâce à des instruments mêlant éléments formels et informels.

Conditions de crédit et confiance

L'instrument le plus important était la réputation. Une Agency House accordait du crédit à un négociant chinois dont elle connaissait la fiabilité par expérience et dont elle pouvait observer le rang au sein de sa communauté. Le négociant prêtait à son tour à des marchands de son propre groupe dialectal ou de son district d'origine, dont il connaissait les familles et qui lui étaient liés par des obligations de parenté et d'association. Les institutions communautaires décrites au chapitre suivant, des associations claniques aux temples et aux sociétés secrètes, offraient un cadre dans lequel la réputation pouvait se construire et la défaillance être sanctionnée.

Des instruments formels complétaient la réputation. Les Agency Houses tenaient des comptes écrits et se faisaient remettre par leurs clients des billets à ordre ou des lettres de change. Après la Charte de 1826, elles pouvaient poursuivre les débiteurs défaillants devant la Court of Judicature. Les garanties données par des marchands établis, qui se portaient garants de la solvabilité des nouveaux venus, faisaient le lien entre le système formel et le système informel. De nombreuses maisons employaient un intermédiaire chinois, parfois appelé compradore dans le commerce avec la Chine, qui garantissait les négociants présentés à la maison et partageait la commission.[2]

Cette combinaison de confiance personnelle, de sanctions communautaires et d'exécution judiciaire explique la résilience de l'économie d'entrepôt. Aucun de ces trois éléments n'aurait suffi à lui seul. La confiance personnelle ne s'étendait pas aux inconnus, les sanctions communautaires ne liaient pas les personnes extérieures et l'exécution judiciaire était lente, coûteuse et inopérante contre un débiteur qui s'était enfui dans un port néerlandais. Ensemble, ils permettaient au crédit de circuler par-delà les frontières de langue, de religion et de juridiction.

© 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.

Tan Tock Seng : une carrière dans la chaîne

La carrière de Tan Tock Seng montre comment un marchand pouvait s'élever au sein de ce système. Né à Malacca en 1798 d'un père fujianais et d'une mère peranakan, il s'installa à Singapour en 1819, peu après la fondation. Il commença par vendre des légumes, des fruits, du poisson et d'autres denrées dans la nouvelle ville et ouvrit une boutique à Boat Quay en 1827.[3] Grâce à une association avec J.H. Whitehead, de Shaw, Whitehead & Company, et à des investissements immobiliers, il accumula une fortune et un patrimoine foncier considérables.[4]

La carrière de Tan Tock Seng montre l'importance du lien entre les maisons européennes et les marchands chinois. Son association avec une maison européenne lui donnait accès aux marchandises et au crédit, tandis que son rang au sein de la communauté hokkien ouvrait à la maison l'accès à la clientèle chinoise. Il devint le premier Asiatique nommé Justice of the Peace et reçut le titre de Kapitan Cina (chef officiel de la communauté chinoise) pour son rôle dans le règlement des différends et l'aide aux immigrants chinois.[5] En 1844, il donna 5 000 dollars pour le Chinese Pauper Hospital, qui finit par porter son nom. Il mourut le 24 février 1850.[6]

L'alliance de la réussite commerciale, de la direction communautaire et de la philanthropie caractérise les grands marchands chinois du XIXe siècle. Le rôle de dirigeant au sein de la communauté renforçait la réputation du marchand, qui à son tour soutenait son crédit. La philanthropie exprimait son rang et lui attachait la communauté. Le même schéma se retrouve au XXe siècle chez les grandes familles chinoises de Singapour, dont les fondations, les associations claniques et les groupes d'entreprises sont étudiés dans les parties D et E.

Les faiblesses de la chaîne

Le système de crédit de l'entrepôt présentait de graves faiblesses. Les longues chaînes de crédit amplifiaient les chocs. Lorsque les prix baissaient ou qu'un gros débiteur faisait défaut, les pertes se propageaient le long de la chaîne, car les créanciers rappelaient leurs prêts au moment même où les débiteurs étaient le moins à même de payer. Des crises commerciales, souvent déclenchées par des événements

© 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.

survenus à Londres, à Calcutta ou en Chine, frappèrent Singapour à plusieurs reprises au XIXe siècle et entraînèrent des faillites parmi les Agency Houses et les maisons chinoises.[7]

Le système reposait aussi sur des informations difficiles à vérifier. La situation financière réelle d'un négociant était souvent inconnue de ses créanciers, qui se fiaient aux apparences et à son rang dans la communauté. La fraude était possible à chaque étape, des marchandises mal décrites aux ventes fictives et aux débiteurs en fuite. Faute d'un système bancaire assurant la collecte des dépôts, l'escompte et la compensation, les liquidités se raréfiaient en période de tension. L'arrivée des banques de change (exchange banks) à partir des années 1840, étudiée dans la partie B, remédia à certaines de ces faiblesses sans les éliminer.

Ce que la chaîne nous enseigne aujourd'hui

Les chaînes de crédit du XIXe siècle ont leurs équivalents modernes. Les maisons de négoce de matières premières de Singapour financent aujourd'hui leurs cargaisons au moyen de chaînes de banques, de négociants et de contreparties réparties à travers l'Asie. Leurs risques sont de même nature : la fiabilité de la contrepartie, l'existence et la qualité des marchandises, la volatilité des prix et la difficulté de faire valoir des créances par-delà les frontières. Les fraudes qui ont secoué le secteur du négoce singapourien en 2020, étudiées dans la partie H, portaient sur des stocks faussement déclarés et le financement multiple des mêmes marchandises. Un marchand des années 1840 aurait reconnu le schéma.

Les instruments de gestion des risques ont changé, mais leur logique est restée la même. Les procédures de connaissance du client (KYC), l'analyse du crédit, la gestion des garanties et l'exécution judiciaire sont des versions formalisées des contrôles de réputation, des cautionnements et des actions en justice auxquels recouraient les marchands de l'entrepôt. La leçon du XIXe siècle est que les instruments formels fonctionnent le mieux lorsqu'ils s'accompagnent d'une connaissance réelle de la contrepartie et de sa communauté. Elle reste d'actualité pour une place financière qui sert des clients issus de nombreuses juridictions et cultures.

© 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.

Notes

1. La description de la chaîne de crédit dans le commerce des cotonnades, y compris les délais de crédit de trois à six mois accordés par les Agency Houses aux négociants chinois, suit la littérature secondaire, en particulier Turnbull, *A History of Modern Singapore 1819–2005*, chapitre 2, et Wong Lin Ken, « The Trade of Singapore, 1819–69 ». ↩

2. Sur le recours des maisons européennes de Singapour à des garants et intermédiaires chinois, et sur la comparaison avec le système des compradores de la côte chinoise, voir Yen Ching-hwang, *A Social History of the Chinese in Singapore and Malaya 1800–1911*, Singapour, Oxford University Press, 1986. ↩

3. Wikipedia, « Tan Tock Seng » (consulté en septembre 2026) : né à Malacca en 1798 ; installé à Singapour en 1819 ; commença par « selling vegetables, fruits, fish and other produce » ; ouvrit une boutique à Boat Quay en 1827. ↩

4. Wikipedia, « Tan Tock Seng » (consulté en septembre 2026), sur son association avec J.H. Whitehead, de Shaw, Whitehead & Company, et sur ses investissements immobiliers. ↩

5. Wikipedia, « Tan Tock Seng » (consulté en septembre 2026) : nommé premier Justice of the Peace asiatique et titré Kapitan Cina. ↩

6. Wikipedia, « Tan Tock Seng » (consulté en septembre 2026) : un don de 5 000 dollars en 1844 pour le Chinese Pauper Hospital, devenu plus tard le Tan Tock Seng Hospital ; mort le 24 février 1850. ↩

7. Sur les crises commerciales récurrentes à Singapour au XIXe siècle et leur transmission depuis Londres, Calcutta et la Chine, voir Wong Lin Ken, « The Trade of Singapore, 1819–69 », et Turnbull, *A History of Modern Singapore 1819–2005*, chapitre 2. ↩

© 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.

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. 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