Les maisons européennes et leurs intermédiaires chinois

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

Le comprador dans la banque

Les banques de change (exchange banks) se heurtaient à un problème que leurs chartes ne pouvaient pas résoudre. Leur personnel était européen : il ne parlait pas les dialectes de la clientèle potentielle, ne savait pas lire les livres de comptes chinois et n'avait aucun moyen de juger la réputation d'un négociant chinois. Chaque banque employait donc un intermédiaire local appelé comprador, du mot portugais signifiant acheteur, par l'entremise duquel elle prêtait aux négociants et commerçants chinois.[1] Le comprador présentait les clients, se portait garant de leur solvabilité, recrutait et encadrait le personnel chinois et garantissait souvent la banque contre les pertes sur les comptes qu'il avait apportés.

Le système du comprador présentait les faiblesses de tout réseau. À Singapour, les compradors des banques appartenaient surtout au groupe dialectal cantonais et préféraient traiter avec d'autres Cantonais. Comme les Cantonais occupaient les postes de comprador à la succursale singapourienne de la Hongkong and Shanghai Bank, les négociants teochew et hokkien avaient du mal à accéder aux services de la

© 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.

banque.[2] Les clivages dialectaux décrits au chapitre V de la partie A se reproduisaient ainsi au sein même des banques européennes. Ce fait aide à comprendre pourquoi les communautés hokkien et teochew fondèrent plus tard leurs propres banques.

Courtiers et intermédiaires dans les agency houses

Les agency houses (maisons de commerce et de commission) s'appuyaient de la même manière sur des intermédiaires chinois. Hisasue observe que la demande de financement du commerce qui existait parmi les négociants chinois était satisfaite principalement par des compradors ou des courtiers qui collectaient des produits locaux, comme l'étain ou les épices, pour le compte de maisons de commerce étrangères. Ces courtiers avaient plus facilement accès aux banques étrangères et pouvaient obtenir des prêts à court terme garantis par les maisons de commerce.[3] La garantie de la maison européenne devenait ainsi la passerelle par laquelle le crédit bancaire atteignait le commerce chinois des produits.

Des parcours individuels illustrent ce dispositif. Tan Kim Seng, né à Malacca en 1805, fonda Kim Seng & Co. en 1840. Il servait d'intermédiaire dans le commerce de Boustead & Co. et était un ami d'Edward Boustead.[4] En 1857, il devint le premier membre asiatique de la Municipal Commission et donna 13 000 dollars pour le premier réseau public d'adduction d'eau de Singapour. Chia Ann Siang entra chez Boustead & Co. en 1848 et travailla pour la maison pendant quarante-deux ans.[5] Tan Kim Tian, né à Malacca en 1832, arriva à Singapour en 1847 et entra dans la maison connue plus tard sous le nom de Paterson, Simons & Co., où l'associé William Paterson lui permit de fréquenter une école anglaise. En 1865, il fonda une compagnie de navigation à vapeur avec son fils Tan Beng Wan.[6]

Ces parcours suivaient un schéma commun. Un jeune Chinois, souvent né dans les Détroits et sachant lire l'anglais, entrait dans une maison européenne, en apprenait les méthodes, se constituait son propre réseau de clients et finissait par s'établir à son compte, souvent dans un domaine que la maison européenne lui avait fait connaître. Les maisons européennes accédaient ainsi aux fournisseurs et aux acheteurs chinois, tandis que leurs associés chinois y gagnaient capitaux, relations et connaissances

© 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.

commerciales. La relation était hiérarchique, puisque les associés européens contrôlaient la maison et ses liens avec l'Europe. Elle fut aussi une école du commerce dont sortit toute une génération d'entrepreneurs chinois.

Le troc comptable et les limites de la banque étrangère

Au XIXe siècle, la plupart des négociants chinois ne recouraient guère directement aux banques étrangères. Comme leurs affaires reposaient sur la confiance au sein des groupes familiaux et dialectaux, ils réglaient leurs comptes entre eux selon un système que l'historien de l'économie W. G. Huff a appelé troc comptable (bookkeeping barter). Chaque partie tenait un livre presque équilibré, et un règlement effectif n'intervenait que deux fois par an.[7] Le système économisait les espèces et le crédit bancaire. Il maintenait aussi le commerce chinois largement en dehors de l'univers documentaire des banques de change.

Des différences de mentalité renforçaient cette séparation. Les banques étrangères appréciaient le crédit en termes d'actifs financiers, alors que les négociants chinois le considéraient comme une affaire de réputation personnelle, incluant la compétence et l'influence sociale. Aux yeux des Chinois, le système bancaire occidental paraissait rigide, tandis que les banques jugeaient très risqués les prêts à long terme aux emprunteurs chinois. Le comprador et le courtier existaient précisément pour combler cet écart. Leurs garanties traduisaient la réputation personnelle en une forme de sûreté qu'une banque européenne pouvait accepter.

Les chettiars

Lorsque ni la communauté ni les banques étrangères ne pouvaient fournir de fonds, les négociants se tournaient vers les chettiars, prêteurs d'argent originaires du sud de l'Inde, qui étaient les prêteurs professionnels les plus en vue de la colonie. Les chettiars empruntaient aux banques européennes sur billets payables à vue et prêtaient l'argent à leur tour à des taux plus élevés. L'emprunteur signait un billet à ordre portant sur une somme supérieure au montant qu'il recevait effectivement. Les intérêts impayés s'ajoutaient au principal à un taux plus élevé.[8] Les chettiars étendaient ainsi la portée des banques de change à des emprunteurs que celles-ci

© 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.

n'auraient jamais acceptés directement. Ils formaient un maillon d'une chaîne de crédit qui allait du marché monétaire de Londres, par les banques de change, jusqu'aux petits commerçants des bazars et des villages de la péninsule.

De l'intermédiaire au concurrent

Le système du comprador et le courtage des agency houses étaient des arrangements transitoires. À mesure que les négociants chinois des Détroits acquéraient une éducation anglaise, des capitaux et l'expérience des formes sociétaires, ils commencèrent à fonder leurs propres banques, compagnies d'assurance et compagnies de navigation. La Kwong Yik Bank de 1903, les banques hokkien des décennies suivantes et la fusion de trois banques hokkien en 1932 sont issues des réseaux que les intermédiaires avaient construits.[9] Le chapitre III de la présente partie examine cette évolution. Hisasue relève que les premières banques chinoises jouaient un rôle semblable à celui du comprador de banque, au service d'un cercle de clients plus large. Leur part des dépôts à Singapour et en Malaisie britannique restait néanmoins inférieure à 25 % du total à la fin des années 1930.[10] Les banques de change conservèrent donc leur prédominance dans le commerce extérieur et le change jusqu'à la fin de la période coloniale.

Notes

1. Ong Eng Chuan, « Money Lending: A Short History », *BiblioAsia*, avril 2007 : chaque banque engageait un intermédiaire local appelé compradore (mot portugais signifiant « buyer ») ; « The banks lent money to Chinese merchants and traders through the comprador » ; le comprador gérait les comptes chinois et recrutait le personnel local ; Wikipedia, « Comprador » (consulté en novembre 2026) : le terme est « a Portuguese word that means buyer ». ↩

2. Ryoichi Hisasue, « Chinese Banking Business in Singapore », p. 15 : « these compradors mainly came from the Cantonese dialect group and preferred to deal with other Cantonese » ; comme les Cantonais dominaient les postes de comprador de la succursale singapourienne de la Hong Kong and Shanghai

© 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.

Banking Corporation, les négociants d'autres groupes, « such as the Teochew or Hokkien, found it difficult to access the services the bank offered ». ↩

3. Ryoichi Hisasue, « Chinese Banking Business in Singapore », p. 14 : la demande de financement du commerce « was met mainly by the compradors or brokers that collected local products, such as tin or spices, for foreign trading firms » ; ils « could arrange short-term loans with credit guaranteed by foreign trading firms ». ↩

4. Wikipedia, « Edward Boustead » (consulté en novembre 2026) : Tan Kim Seng « acted as a middleman » dans le commerce de Boustead et était l'un de ses bons amis ; Wikipedia, « Tan Kim Seng » (consulté en novembre 2026) : né à Malacca le 18 novembre 1805 ; fondateur de Kim Seng and Company en 1840 ; mort le 14 mars 1864 ; nommé premier membre asiatique de la Municipal Commission en 1857 ; don de 13 000 dollars pour le premier réseau public d'adduction d'eau de Singapour en 1857. ↩

5. Wikipedia, « Boustead Singapore » (consulté en novembre 2026) : Chia Ann Siang entra dans la maison en 1848 et y travailla pendant 42 ans ; Tan Kim Seng servait d'intermédiaire dans son commerce. ↩

6. Wikipedia, « Tan Kim Tian » (consulté en novembre 2026) : né à Malacca en 1832 ; arrivé à Singapour en 1847 ; entré chez Paterson Simons, où William Paterson lui permit de fréquenter une école anglaise ; employé au Produce Department ; cofondateur de la Tan Kim Tian and Son Steamship Company avec son fils Tan Beng Wan en 1865 ; mort en 1882. ↩

7. Ryoichi Hisasue, « Chinese Banking Business in Singapore », p. 14, citant W. G. Huff, « Bookkeeping Barter, Money, Credit, and Singapore's International Rice Trade, 1870–1939 », *Explorations in Economic History*, vol. 26, 1989, p. 161–189 : les règlements entre partenaires commerciaux recouraient au troc comptable, « in which each book is balanced almost evenly and actual settlement is only required twice a year » ; p. 14–15 : les banques étrangères « viewed credit solely in terms of financial assets, whereas the Chinese viewed credit as based on personal reputation » ; les Chinois « considered the Western banking system inflexible ». ↩

© 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.

8. Ong Eng Chuan, « Money Lending: A Short History », *BiblioAsia*, avril 2007 : « the chettiars were the most prominent professional moneylenders » ; ils empruntaient aux banques européennes sur billets payables à vue et prêtaient à des taux plus élevés ; le montant reçu était inférieur à la somme indiquée sur le billet à ordre ; les prêts impayés étaient intégrés au principal ; Hisasue, « Chinese Banking Business in Singapore », p. 15 : les Chinois empruntaient souvent à des taux élevés auprès des Chettiar. ↩

9. Ryoichi Hisasue, « Chinese Banking Business in Singapore », p. 15–21 : Kwong Yik Bank « established in 1903 by Wong Ah-Fook » et des associés cantonais ; la crise de la Dépression « led to the merger of Singapore's three Hokkien banks in 1932 ». ↩

10. Ryoichi Hisasue, « Chinese Banking Business in Singapore », p. 16–21 : les premières banques chinoises « played a similar role to the bank comprador but served a wider » cercle ; n. 30 : « In the late 1930s, the deposit share in Chinese banks in Singapore and Malaya was less than 25% of the total ». ↩

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. 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.

© 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.