# De la confiance personnelle à la confiance institutionnelle

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

## Les premières banques chinoises

Le passage de la confiance personnelle à la confiance institutionnelle s'est fait progressivement. Les marchands chinois de Singapour recouraient aux banques européennes dès le milieu du XIXe siècle. Ces banques prêtaient toutefois surtout aux maisons européennes et ne traitaient avec la clientèle chinoise que par des intermédiaires. Au début du XXe siècle, les marchands chinois fondèrent leurs propres banques, organisées en grande partie selon les lignes dialectales. Au fil des décennies, elles fusionnèrent pour former les grandes banques singapouriennes d'aujourd'hui. La partie B retrace cette histoire en détail.

Les banques chinoises transposèrent les anciennes institutions dans la forme nouvelle. Leurs fondateurs étaient des dirigeants d'associations et des marchands au *xinyong* bien établi. Leurs déposants appartenaient d'abord à la même communauté dialectale et faisaient confiance à la banque parce qu'ils faisaient confiance à ses fondateurs. Ce n'est que peu à peu, à mesure que les banques grandissaient et que leurs activités étaient réglementées, que les déposants en vinrent à se fier à la banque comme institution, indépendamment des personnes qui la dirigeaient.

© 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.

## Associations et entreprises familiales aujourd'hui

Les associations subsistent, même si leurs fonctions ont changé. Après l'indépendance, l'État a repris nombre de leurs fonctions sociales, éducatives et arbitrales, et la jeune génération s'y engage moins. Les associations restent néanmoins importantes, comme réseaux de contacts d'affaires et comme gardiennes du patrimoine culturel et de biens caritatifs. Beaucoup de grands groupes de Singapour et d'Asie du Sud-Est sont encore des entreprises familiales. Leur gouvernance reflète la même combinaison de contrôle familial, de confiance personnelle et de position communautaire qui caractérisait les marchands du XIXe siècle.

Pour la place financière, ces groupes familiaux comptent parmi les clients les plus importants. Les banques privées, family offices et sociétés de trust étudiés dans la partie E servent des familles dont la fortune s'est souvent constituée au sein des réseaux décrits dans ce chapitre. Structurer ce patrimoine sur plusieurs générations et plusieurs juridictions exige de comprendre les relations internes de la famille, ses attentes en matière de loyauté et son rapport au contrôle et à la succession. Les tensions que le Privy Council a tranchées en 1875 dans l'affaire du trust ancestral, examinée au chapitre III, réapparaissent dans les questions de gouvernance familiale d'aujourd'hui.

## Conséquences pour le responsable de la conformité et le conseiller

Trois conséquences pratiques en découlent. Premièrement, l'évaluation de l'origine du patrimoine (source of wealth) doit tenir compte de la manière dont la fortune s'est accumulée au sein des réseaux familiaux. Les associations informelles, les prêts non documentés entre parents et les biens détenus par des prête-noms au sein de la famille étaient courants et ne sont pas suspects en eux-mêmes. Le conseiller doit les comprendre pour pouvoir les documenter correctement.

© 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.

Deuxièmement, les systèmes informels de transfert de valeurs restent un risque. Les héritiers des maisons de transfert opèrent aujourd'hui dans un environnement réglementé, mais des circuits informels persistent dans la région et peuvent être détournés. Le régime singapourien des services de paiement et ses règles de lutte contre le blanchiment, étudiés dans les parties H et K, répondent à ce risque.

Troisièmement, les relations comptent dans la conduite des affaires. Les clients issus de familles d'affaires chinoises attendent souvent une relation de long terme fondée sur la confiance personnelle et jugent leurs conseillers à leur fiabilité dans la durée. Le conseiller qui comprend la logique du *xinyong* peut nouer de telles relations tout en préservant l'indépendance et la documentation qu'exige la réglementation moderne.

## 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