L'Asie du Sud-Est et les sièges régionaux

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

Un groupe multinational qui veut vendre, produire ou investir en Asie du Sud-Est fait face à une région de onze États, de plusieurs centaines de millions de consommateurs et de presque autant de systèmes juridiques que de langues. Il doit décider où installer les personnes qui dirigeront cette activité. Depuis plus de quatre décennies, une grande partie de ces groupes ont choisi Singapour. Son marché est petit, et sa main-d'œuvre comme ses terrains comptent parmi les plus chers d'Asie. Elle offre en revanche un lieu depuis lequel une activité régionale peut être gouvernée, financée, dotée en personnel et défendue avec un degré de prévisibilité que ses voisins ont eu du mal à égaler. Ce chapitre examine comment cette fonction s'est développée et comment elle fonctionne aujourd'hui.

Le chapitre commence par le modèle du siège régional, la logique politique et commerciale qui a amené des milliers de bureaux régionaux dans la ville. Il aborde ensuite l'intégration économique de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN), qui a transformé un ensemble de marchés nationaux distincts en un arrière-pays qu'un seul bureau peut desservir. Il examine le réseau de conventions fiscales et de traités d'investissement par lesquels les entreprises protègent leurs investissements régionaux, les voies pratiques d'entrée sur les marchés des pays

© 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.

voisins et les risques qui accompagnent les affaires dans une région d'une grande diversité. Une section sur les conséquences pratiques et une comparaison avec Genève et Hong Kong concluent le chapitre.

La partie I de cet ouvrage correspond à la partie du volume consacré à Genève qui traite de l'Afrique. Genève sert de plateforme pour un continent avec une grande partie duquel elle partage une langue, une histoire commerciale et une présence institutionnelle dense. Singapour remplit une fonction semblable pour l'Asie du Sud-Est, avec une différence importante. Genève est éloignée du continent qu'elle sert, alors que Singapour se trouve au centre de sa région, à moins de deux heures de vol de Kuala Lumpur et de Jakarta. Les parallèles et les différences entre les deux plateformes traversent les chapitres de cette partie.

L'essentiel

Singapour accueille les sièges régionaux d'une grande partie des groupes multinationaux actifs en Asie, dont une étude d'EY de 2019 estimait le nombre à environ 4 200. Le modèle repose sur des incitations administrées par l'Economic Development Board depuis les années 1980, sur un taux d'impôt sur les sociétés de 17 pour cent et sur les infrastructures, les talents et la sécurité juridique, tandis que l'impôt minimum mondial appliqué à Singapour depuis 2025 a déplacé la concurrence des taux d'imposition vers d'autres incitations. L'ASEAN, fondée en 1967 et élargie à onze membres avec le Timor-Leste en 2025, a ramené les droits de douane intrarégionaux à un niveau proche de zéro pour la plupart des marchandises et a lancé sa Communauté économique fin 2015, bien que les services, les règles d'investissement et les barrières non tarifaires restent fragmentés. Le réseau d'accords fiscaux de Singapour avec une centaine de juridictions et ses traités d'investissement permettent des structures de holding régionales, sous réserve des règles anti-abus de l'Instrument multilatéral, en vigueur pour Singapour depuis avril 2019. Les principaux risques régionaux sont l'instabilité politique, les crises monétaires, la corruption, la faible exécution des jugements et l'essor de la fraude transnationale, que les entreprises maîtrisent par la structure, les contrats, les clauses de règlement des différends et la conformité.

© 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