Xinyong : la réputation comme garantie

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 concept

Les marchands chinois employaient le mot *xinyong* pour désigner la qualité qui rendait une personne digne de crédit. Il associe l'idée de fiabilité à celle d'utilité dans le commerce : une personne dotée de *xinyong* est quelqu'un dont la parole est sûre et à qui l'on peut sans risque avancer des marchandises ou de l'argent. La notion voisine de *guanxi*, c'est-à-dire les relations ou les liens, désigne les réseaux d'obligations personnelles au sein desquels le *xinyong* se construisait et se mettait à l'épreuve.[1]

En termes économiques, le *xinyong* faisait office de garantie. Un marchand dépourvu de terres ou d'autres biens à donner en gage pouvait tout de même obtenir du crédit si sa réputation était bonne. Sa réputation constituait une réserve de valeur accumulée au fil d'années de transactions fiables. Un défaut de paiement la détruisait, et avec elle son accès futur au crédit et le respect de sa communauté. La menace de perdre cet actif incitait fortement les emprunteurs à honorer leurs obligations, même là où l'exécution forcée formelle était faible.

© 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.

Le fonctionnement de la réputation

La réputation reposait sur la répétition, l'information et la sanction. Les marchands traitaient avec les mêmes partenaires pendant de nombreuses années. Chaque transaction s'inscrivait ainsi dans une relation durable dont la valeur dépassait le gain qu'on pouvait tirer d'une tromperie ponctuelle. L'information sur les comportements circulait rapidement au sein de la communauté dialectale : par les associations, le temple, les cafés et les réseaux familiaux qui reliaient Singapour aux districts d'origine. Le défaut entraînait des sanctions : exclusion de toute affaire future, perte de considération au sein de l'association et honte pour la famille.

L'économiste Janet Landa a décrit ce système comme un « groupe d'intermédiaires ethniquement homogène » (ethnically homogeneous middleman group), dans lequel l'identité partagée réduit le coût de l'exécution des contrats entre membres.[2] Son analyse, fondée en partie sur les intermédiaires chinois du commerce du caoutchouc à Singapour et en Malaisie, explique pourquoi les négociants chinois préféraient traiter avec les membres de leur propre groupe et pourquoi le cercle de confiance tendait à suivre les lignes de la parenté et du dialecte. Compte tenu de la faiblesse de l'exécution formelle, cette structure de confiance était rationnelle.

Les instruments de la confiance

La confiance s'appuyait sur des instruments. Les maisons chinoises tenaient une comptabilité soigneuse selon des méthodes traditionnelles, et leurs sceaux ou « chops » authentifiaient documents et marchandises. Billets à ordre et lettres de crédit circulaient au sein de la communauté. Les associations commerciales, souvent formées entre parents ou membres d'une même association, permettaient de réunir des capitaux et de partager les risques. Les garanties données par des marchands respectés introduisaient les nouveaux venus auprès des créanciers et liaient la réputation du garant à celle de la personne garantie.

Ces instruments reliaient le système informel à l'ordre juridique formel. Un contrat d'association ou un billet à ordre pouvait, au besoin, être exécuté devant les tribunaux coloniaux. Les Agency Houses européennes, maisons de commerce et 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.

commission, acceptaient de leur côté les garanties chinoises dans leurs relations avec les négociants chinois. Le marchand chinois du XIXe siècle évoluait donc dans deux mondes juridiques à la fois : le monde informel de sa communauté et le monde formel du droit anglais. Bon nombre des marchands les plus prospères étaient ceux qui savaient passer aisément de l'un à l'autre.

Les limites de la confiance personnelle

La confiance personnelle a ses limites. Elle ne s'étend qu'aussi loin que portent l'information et les sanctions, et elle exclut ceux qui se tiennent hors du réseau. Un nouveau venu sans relations obtenait difficilement du crédit, et le commerce entre communautés restait plus risqué que le commerce en leur sein. La confiance personnelle est aussi vulnérable aux chocs. Lorsqu'un marchand respecté faisait faillite, les pertes se propageaient à travers le réseau de ceux qui lui avaient fait confiance. L'atteinte à la confiance pouvait toucher la communauté entière.

Les limites de la confiance personnelle expliquent pourquoi les marchands chinois de Singapour finirent par fonder des banques. Une banque rassemble les dépôts de nombreuses personnes qui ne se connaissent pas et les prête à des emprunteurs que les déposants ne connaissent pas. Elle substitue à la confiance personnelle la confiance dans une institution, dans ses fonds propres et dans sa direction. Les premières banques chinoises de Singapour, fondées au début du XXe siècle et étudiées dans la partie B, reflétaient encore la structure dialectale de la communauté. Elles marquèrent néanmoins le début du passage de la confiance personnelle à la confiance institutionnelle.

Notes

1. Sur le *xinyong* et le *guanxi* dans la pratique commerciale chinoise, voir Gary G. Hamilton, *Commerce and Capitalism in Chinese Societies*, et Wong Siu-lun, « Chinese Entrepreneurs and Business Trust », in Gary G. Hamilton (éd.), *Business Networks and Economic Development in East and Southeast Asia*, Hong Kong, Centre of Asian Studies, 1991. ↩

© 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.

2. Janet T. Landa, « A Theory of the Ethnically Homogeneous Middleman Group: An Institutional Alternative to Contract Law », *Journal of Legal Studies*, vol. 10, 1981, p. 349–362, et Janet T. Landa, *Trust, Ethnicity, and Identity*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1994. ↩

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