



Protectionisme is een Franse reflex. Waarom neemt Trump met zijn invoertarieven deze strategie over?

Posted on 8 april 2025 by Menno Tamminga

Tolkamer, het stadje aan de Rijn, heeft er zijn naam aan te danken. Tolheffing.

Eeuwenlang was tolheffing de meest simpele en praktische manier voor vorsten, hertogen en later particuliere ondernemers om geld te verdienen. Wie goederen het land invoerde, wie gebruik wilde maken van een weg, wie voorbij de slagboom wilde, betaalde tol.

Westerscheldetunnel

Tolheffing is in essentie de politiek van de Amerikaanse president Donald Trump. Wie met zijn spullen voorbij Trumps slagboom wil, moet de portemonnee trekken. Tol werkt als een belasting op invoer, een belasting die in rekening wordt gebracht bij de eindgebruiker, de consument.

Maar op enig moment krijgt men tabak van die invoerheffingen. Tol remt handel en economische groei. Daarom deden aan het eind van de negentiende eeuw steeds meer Nederlandse gemeenten pogingen om de tolheffing af te schaffen. Leve de commercie. Leve het liberalisme.

Toch is, anderhalve eeuw later, binnenlandse tolheffing nog steeds niet overal afgeschaft. Pas eind 2024 is de Westerscheldetunnel tolvrij voor personenauto's en motoren. Vrachtwagens blijven betalen. De rijksoverheid en de provincie Zeeland hebben daar nog geen geld voor 'gevonden'.

Trump, *Mr. Tariff Man*, de invoerrechtenman, staat met zijn tolheffing in een lange traditie. Een traditie die we in de overrompelende liberaliseringsgolf na het einde van de Tweede Wereldoorlog zijn vergeten. De herdenking van tachtig jaar vrijheid kun je, in economisch opzicht, ook tachtig jaar vrijhandel noemen.

Dat roept vragen op. Waarom ontketent Trump deze handelsoorlog? Wat wil hij bereiken? En wat is de betekenis hiervan die voor Nederland hoogst relevant is.

Allereerst: waarom nu?

Trump heeft het in zijn verkiezingscampagne beloofd. Hij doet wat hij zegt, al krijgen zijn kiezers, gezien de koersval van 9 procent op Wall Street na de aankondiging, meer dan waarop ze hadden gerekend. Daar kom ik in m'n column verderop nog op terug.

Twee scholen

Tolheffing en handelsoorlogen zijn zo oud als de mensheid handel drijft en een afgebakend terrein als eigendom bewaakt. Nationale grenzen markeren ook scheidslijnen in praktische economische politiek. Er zijn twee scholen: de vrijhandelaren, zeg maar: de liberalen. Daartegenover staan de protectionisten, de tarievenmannen.

De vrijhandelaren staan in de traditie van de Schotse econoom Adam Smith (1723-1790) die haarfijn beschreef dat arbeidsverdeling de bron van alle welvaart is. De economie en de welvaart hebben baat bij specialisatie. Niet iedereen moet brood bakken. Laat dat aan de bakker over. Daar koop je het brood dat je verdient door zelf andere gewilde goederen te produceren, vroeger spijkers, nu smartphones

en computerchips.

De protectionisten staan, in elk geval in Trumps handelsoorlog, in de traditie van Jean-Baptiste Colbert (1619-1683), een 'superminister' van Lodewijk XIV, de Zonnekoning. Colbert en zijn koning moesten niets hebben van het succesvolle handelskapitalisme van de Nederlandse republiek. Colbert schermde de Frans markt af voor Nederlandse importen.

Vervolgens gebeurde er iets dat je vaker ziet bij handelsoorlogen: in het land dat zich beschermt met hoge tarieven ontstaan bedrijfstakken die een kopie maken van de invoergoederen die te duur zijn geworden. In Frankrijk was dat bijvoorbeeld een kopie van een Edammer kaas, de oranjekleurige Mimolette.

Werk, werk, werk

Colbert wilde namelijk niet alleen invoer tegenhouden, hij wilde ook de nationale industrie bevorderen door goedkopere buitenlandse concurrentie te weren. Nationale industrie vertaalt zich in nationale macht. Economie en politiek versmelten met elkaar. Zo ook bij Trump.

De president en zijn politiek-economische adviseurs hebben zich de Franse reflex van protectionisme eigen gemaakt en geven een eigen draai aan de strategie van Colbert. De Amerikaanse muur van invoerheffingen moet buitenlandse bedrijven stimuleren om in de VS fabrieken te openen. Dat levert werk op. Zij verwachten ook dat ondernemers, zoals in het Mimolette- voorbeeld, kopieproducten gaan maken. Ook werk. Zijn anti-immigratiepolitiek past hier ook in: minder illegale arbeid, meer werk voor Amerikanen. De arbeidsmarkt wordt krappere, lonen stijgen.

Vloeken in de kerk

De prijsopdrijvende werking van de invoertarieven neemt Trump voor lief. Het is de vraag of dat politiek houdbaar is. Burgers houden niet van oplopende inflatie. Dat was een van de oorzaken van het verlies van de Democraten bij de laatste verkiezingen.

Het economisch nationalisme van Trump is Nederlanders totaal vreemd. Wij zijn een handelsland, dus elke handelsblokkade is vloeken in de kerk. De handelstraditie leeft. De handelstraditie dicteerde decennia een strikte Nederlandse

neutraliteitspolitiek. Nationalisme, patriottisme en defensie zijn nog altijd suspect. Hoe anders zijn de Verenigde Staten.

Toch heeft de 'Trump-tornado' een boodschap voor ons. Een land dat van betekenis wil zijn, en dat wil Nederland, kan niet alleen gloriëren in dienstverlening en de sociale welvaartstaat. Een stevige industriële basis is onmisbaar. Maar juist in Nederland kalft de industrie af. Dat zou juist *Chefsache* moeten zijn.

Hoe Trump de komende weken verder gaat, weet niemand. Maar de recente geschiedenis geeft wat richting. Tijdens zijn eerste termijn als president, in maart 2018, kondigde Trump invoerheffingen af op aluminium en staal.

Boze reacties

Zijn klassieke vrijhandelsadviseurs hadden het ontraden. 'Handelsoorlogen zijn goed en simpel te winnen', zei Trump volgens zijn biograaf Maggie Haberman in haar boek *Confidence Man* (2022). De koersen op Wall Street wankelden, maar herpakten zich. Trump wist genoeg. Hij concludeerde dat zijn impulsen superieur waren. Hij hield vast aan zijn geloof in tarieven.

De boze Europese en Chinese reacties van de afgelopen dagen zullen Trump niet op andere gedachten brengen. De vraag is of de crash op Wall Street dat wél kan.

[Menno Tamminga](#) is economisch columnist van *Wynia's Week*. Eerder was hij redacteur en columnist van *Het Financieele Dagblad* en van *NRC Handelsblad*.

Wynia's Week verschijnt drie keer per week, **156 keer per jaar**, met even onafhankelijke als broodnodige artikelen en columns, video's en podcasts. De groei en bloei van *Wynia's Week* is te danken aan de donateurs. Doet u al mee? Doneren kan op verschillende manieren. Kijk [HIER](#). Hartelijk dank!