Handelsoorlog VS-Canada: waarom Canada de beste kaarten heeft

### Beschrijving

De onderhandelingen tussen de Verenigde Staten en Canada zijn geklapt. De VS heffen nu een importtarief van vijftig procent op meer dan twintig miljard dollar aan Canadese producten. Premier Carney slaat terug met tarieven â??dollar voor dollarâ?•. Zo is een echte handelsoorlog ontstaan tussen twee buurlanden die samen voor meer dan 870 miljard dollar per jaar handeldrijven. De Canadese economie is veel kleiner dan de Amerikaanse. Toch houdt Canada economisch gezien de beste kaarten in handen.

## De economische schade voor Canada valt mee

Het tarief van vijftig procent klinkt dramatisch, maar raakt in de praktijk maar zoâ??n vijf procent van de Canadese export. Voor sommige sectoren is de pijn groot: denk aan makers van beeldhouwwerken, schilderijen of speciale sportartikelen die veel aan Amerikaanse klanten verkopen. Maar voor de economie als geheel blijft het effect klein. Berekeningen laten zien dat de Canadese groei hierdoor ongeveer 0,3 procentpunt lager uitkomt in het komende jaar, en 0,2 procentpunt op de lange termijn. Ter vergelijking: de Brexit kostte het Verenigd Koninkrijk structureel zes tot acht procent van het bbp. Het verschil is enorm.

Bovendien staat de Canadese economie er sterk voor. In het tweede kwartaal groeide het bruto binnenlands product met 3,3 procent op jaarbasis, de hoogste groei in ruim drie jaar. En de arbeidsmarkt draait door: het afgelopen jaar kwamen er bijna 196.000 banen bij. Zelfs de somberste schattingen gaan uit van een verlies van rond de 102.000 banen als het hele handelsverdrag zou sneuvelen. Met andere woorden: de banengroei is nu al groter dan wat er in het slechtste geval op het spel staat. Canada gaat dit gevecht niet in als een verzwakt land, maar met de wind in de rug.

## Waarom Canada de sterkste troeven heeft

Canada exporteert elektriciteit die rechtstreeks over de grens naar Amerikaanse huizen en fabrieken stroomt. Het levert olie en, heel belangrijk, aardgas: liefst 99 procent van het aardgas dat de VS invoeren, komt uit Canada. Daar bovenop beschikt het land over kritieke grondstoffen en zeldzame aardmetalen die de industrie hard nodig heeft.

China heeft de afgelopen jaren laten zien hoe machtig die grondstoffen zijn. Wie de toegang tot zeldzame metalen controleert, heeft meer invloed op Washington dan Washington met tarieven op anderen kan uitoefenen. En juist over deze troeven wilde Canada geen zeggenschap afstaan. In de onderhandelingen weigerde het de controle over zijn kritieke grondstoffen en energie uit handen te geven. Canada hield zijn beste kaarten dus bewust achter de hand. Een goed voorbeeld is de Keystone XL-pijplijn. President Trump wil deze pijplijn, die olie van Canada naar de Amerikaanse Golfkust moet brengen, al jaren nieuw leven inblazen. Canada bood dit even aan als onderdeel van een deal, maar trok het aanbod terug toen de rest van de afspraken tegenviel.

## De VS betaalt zelf een groot deel van de rekening

Amerikaanse consumenten en bedrijven betalen de rekening, want Canadese producten worden duurder. Dat is een probleem, juist nu betaalbaarheid in de VS een groot politiek thema is. De auto-industrie laat goed zien hoe verweven beide economieÃ«n zijn. Populaire Amerikaanse trucks zoals de GM Silverado en de Ford F-350 worden in Canada gebouwd. Een tarief van vijftig procent op autoâ??s raakt dus niet alleen Canada, maar ook Amerikaanse merken en hun toeleveranciers. Andersom is Canada een gigantische klant: het land koopt meer Amerikaanse autoâ??s dan het Verenigd Koninkrijk, Japan en China samen. Wie die klant tegen zich in het harnas jaagt, snijdt ook in eigen vlees. Zelfs Amerikaanse staalbedrijven vroegen om hun bescherming te behouden, wat laat zien dat het eigen bedrijfsleven verdeeld is.

Ook de consument roert zich. Het aantal Canadese toeristen in de VS daalde in 2025 met 25 procent, en dat voelen Amerikaanse hotels, winkels en restaurants. In een staat als Maine noemt zelfs de eigen senator de tarieven een vergissing. Niet toevallig richt Canada zijn tegentarieven op producten uit precies zulke gevoelige regioâ??s, zoals kreeft en papier. Wie de pijn slim verdeelt, vergroot zijn onderhandelingsmacht.

## Canada kan geduldig zijn

Tijd is misschien wel de beste kaart van Canada. De zwaarste klap, een tarief van vijftig procent op autoâ??s en onderdelen, gaat pas begin 2027 in. DaarvÃ³Ã³r zijn er de Amerikaanse tussentijdse verkiezingen van november. De tariefpijn slaat neer in industriÃ«le staten waar de regeringspartij kwetsbaar is. Nu straften in het verleden Amerikaanse kiezers de zittende regering niet af op importheffingen, dus die druk is geen zekerheid. Maar de tijd speelt hoe dan ook in het voordeel van Ottawa.

Canada bereidt zich er bovendien op voor dat dit lang kan duren. De regering heeft beloofd getroffen bedrijven te blijven steunen zolang als nodig is, desnoods langer dan deze Amerikaanse regering

meegaat. Tegelijk bouwt het land aan de toekomst: het wil minder afhankelijk worden van de VS en sluit nieuwe handelsdeals met landen in Latijns-Amerika, Europa en AziÃ«. Een nieuwe oliepijplijn en LNG-terminals moet de afzet verbreden. Geografie blijft belangrijk en de band met de VS verdwijnt niet, maar de richting is duidelijk. Daarmee wordt Canada ook een voorbeeld voor anderen. Als zelfs de voorheen rustige noorderbuur stevig terugslaat, kijken de Europese Unie en andere partners met belangstelling mee. Elke bondgenoot die wordt weggeduwd, maakt druk uitoefenen voor de VS duurder.

## Wat betekent dit voor beleggers?

Canada heeft een veerkrachtige economie, een markt die stevig verankerd is in energie en grondstoffen waar de wereld niet omheen kan, en koersen die geen overdreven verwachtingen inprijzen. Canada wint dit gevecht waarschijnlijk niet met een knock-out. Sterker nog, de handel tussen beide landen zal nooit helemaal verdwijnen. Maar Canada hoeft ook niet te winnen op kracht. Het wint op punten: door de klappen op te vangen, door vol te houden, en door het gevecht voor de tegenstander duurder te maken dan voor zichzelf. En dat is waarom Canada de beste kaarten in handen heeft.

Han Dieperink, Chief Investment Officer

Disclaimer

Abonneer op deze nieuwsbrief via www.aureus.eu/nieuwsbrief