



PROGRAMME
ÉNERGIE ET
MATIÈRES PREMIÈRES

DE LOBITO À PROJECT VAULT : LA MONTÉE EN GAMME DE LA STRATÉGIE MINIÈRE AMÉRICAINNE EN AFRIQUE

Alexander Stonor / Chercheur associé, IRIS

Avril 2026



PRÉSENTATION DE L'AUTEUR



Alexander Stonor/ Chercheur associé, IRIS

Alexander Stonor est chercheur associé à l'IRIS, spécialisé sur les matières premières en Afrique et au Moyen-Orient. Il travaille actuellement au sein du département du développement des affaires de Forage FTE, après avoir dirigé les activités africaines d'Embellie Advisory. Dans ce cadre, il a accompagné entreprises, gouvernements et investisseurs du secteur minier sur des enjeux de risque politique, d'ESG et de durabilité. Ancien reporter spécialisé dans l'industrie minière, il a mené de nombreuses enquêtes de terrain en Guinée, Sierra Leone, Côte d'Ivoire, République démocratique du Congo, Zambie et Afrique du Sud.



PROGRAMME
**ÉNERGIE ET
MATIÈRES PREMIÈRES**

L'IRIS a développé depuis plusieurs décennies une expertise poussée dans les domaines de la géopolitique de la production et des échanges d'énergie et renforce son équipe de recherche sur les matières premières de la transition énergétique. Par ces expertises, le programme Énergie et matières premières offre aux institutions et organisations publiques comme privées des capacités d'analyse uniques, basées sur un suivi détaillé des relations internationales et des jeux d'influence autour de ces enjeux.

iris-france.org



@InstitutIRIS



@InstitutIRIS



institut_iris



IRIS



IRIS - Institut de relations internationales et stratégiques

Depuis le retour au premier plan de la « sécurité économique » américaine, l'Afrique réapparaît comme un théâtre explicite de sécurisation des ressources : cuivre pour l'électrification, cobalt et lithium pour les batteries, fer pour l'acier, sans compter les métaux critiques nécessaires aux semi-conducteurs et à certaines applications de défense. Le point de départ de Washington est connu : il n'existe pas de souveraineté minérale sans souveraineté industrielle. Or, sur une large partie des chaînes de valeur critiques, la Chine demeure dominante à la fois dans l'amont minier et surtout dans l'aval, c'est-à-dire le raffinage, la transformation et l'intégration industrielle.

Dans ce contexte, la stratégie états-unienne ne peut plus être lue uniquement à travers le prisme des corridors. Les développements de début 2026 montrent une montée en gamme : les États-Unis cherchent désormais à sécuriser simultanément les routes, les volumes, les droits d'achat, et dans certains cas des positions capitalistiques dans les actifs eux-mêmes. Les corridors ne sont plus une fin, mais un levier de négociation.

Lobito et Liberty restent des pièces importantes de cette architecture. Le corridor de Lobito, soutenu par la U.S. International Development Finance Corporation (DFC), a franchi un cap en décembre 2025 avec un prêt de 553 millions de dollars destiné à la réhabilitation du rail angolais et du terminal minéral du port, avec une capacité annoncée d'environ 4,6 millions de tonnes par an. Le Liberty Corridor, porté par Ivanhoe Atlantic, s'inscrit dans une logique comparable : créer une route alternative pour des minerais stratégiques et s'en servir comme levier dans la négociation avec les États hôtes et les opérateurs historiques.

Sur le terrain, le corridor de Lobito fonctionne déjà partiellement. Kamoakakula, *joint-venture* entre Ivanhoe Mines, Zijin Mining et l'État congolais, a contractualisé des volumes de cuivre vers l'Atlantique, de l'ordre de 120 000 à 240 000 tonnes par an. Pourtant, une grande partie des flux continue de transiter par Durban, Dar es-Salaam ou Walvis Bay. Et surtout, Lobito Atlantic Railway revendique un modèle ouvert à tous les opérateurs, y compris les Chinois. L'infrastructure ne redéfinit donc pas à elle seule les rapports de force : elle les reconfigure.

QUE PERMET RÉELLEMENT DE NÉGOCIER UN CORRIDOR ?

La réponse, en 2026, est désormais tangible. Avec la République démocratique du Congo (RDC) et Gécamines, Washington ne se contente plus de promouvoir un climat d'investissement. Il cherche à structurer des accords d'*offtake*, des droits de premier refus et des *joint-ventures* de commercialisation.¹ Des montages sont en cours avec des acteurs comme Mercuria², visant à organiser la commercialisation des parts de production étatiques, tout en offrant aux acheteurs américains un accès prioritaire à certains volumes. Le corridor devient ainsi un outil permettant de transformer un accès logistique en avantage contractuel.

Le même glissement s'observe dans les relations avec les grandes compagnies minières. Les discussions autour d'une prise de participation significative dans les actifs congolais de Glencore illustrent cette évolution. L'objectif n'est pas de reprendre l'exploitation, mais d'acquérir une position suffisamment stratégique pour peser sur la gouvernance et surtout sur la destination des flux. On passe d'une logique d'accès à une logique d'influence.

Ce repositionnement est rendu nécessaire par la structure actuelle du secteur. Dans la Copperbelt, l'emprise chinoise reste déterminante. CMOOC contrôle Tenke Fungurume et Kisanfu. Sicominex incarne la logique d'échange infrastructures contre minerais. Zijin est présent dans Kamao-Kakula. Autrement dit, une part significative des volumes potentiellement transportés par Lobito est déjà intégrée dans des chaînes de valeur où la Chine conserve un rôle central. Les corridors ne permettent pas de contourner cette réalité, mais de la négocier.

C'est précisément là qu'intervient Project Vault, qui marque une inflexion stratégique majeure. Lancé début 2026 à l'initiative de Washington, en s'appuyant notamment sur des instruments comme l'US International Development Finance Corporation (DFC), l'Export-Import Bank of the United States (EXIM) et des partenariats avec des acteurs privés, le programme repose sur une architecture d'environ 12 milliards de dollars combinant financements publics et capitaux privés, avec pour objectif de constituer une réserve stratégique de minerais critiques. Mais sa fonction dépasse largement le stockage. Vault vise

¹ Les accords d'*offtake* sont des contrats par lesquels un acheteur s'engage à acquérir à l'avance une partie de la production future d'un projet minier, souvent pour sécuriser son approvisionnement. Les droits de premier refus donnent à un acteur la priorité pour acheter un volume donné avant qu'il ne soit proposé à d'autres. Les *joint-ventures* de commercialisation sont des structures communes entre plusieurs partenaires (États, entreprises minières, négociants) chargées d'organiser la vente des minerais, afin de mieux contrôler les flux et les conditions de marché.

² Mercuria est une société suisse de négoce de matières premières. Comme d'autres grands traders internationaux, elle intervient à la fois comme acheteur, financeur et organisateur de la commercialisation des ressources. Dans le cas de la RDC, elle a été associée à des montages visant à structurer l'exportation de cuivre vers les États-Unis, en ligne avec la stratégie américaine de sécurisation des approvisionnements en minerais critiques.

à sécuriser des volumes en amont, en garantissant des débouchés et en rendant bancables des accords d'approvisionnement de long terme.

L'exemple de Kipushi illustre ce basculement. Le projet congolais pourrait produire entre 240 000 et 290 000 tonnes de concentré de zinc par an, contenant également du germanium et du gallium. L'intérêt américain ne porte pas seulement sur le volume, mais sur la nature même des métaux, essentiels aux chaînes industrielles avancées. Vault permet ici de transformer une opportunité logistique en flux contractualisé.

Cette logique s'étend désormais à l'amont. L'acquisition de Chemaf, une société minière active en RDC spécialisée dans le cuivre et le cobalt, par un consortium mené par Virtus, un groupe d'investissement positionné sur les actifs miniers stratégiques, marque un tournant. Pour un coût initial d'environ 30 millions de dollars et la reprise d'une dette supérieure à 600 millions de dollars, l'opération vise à relancer des actifs capables de produire environ 75 000 tonnes de cuivre cathodique et 25 000 tonnes de cobalt hydroxyde par an. Là où les corridors sécurisent le transport et Vault sécurise l'achat, ce type d'opération permet de sécuriser directement la production.

Cette montée en gamme s'accompagne d'une transformation de la diplomatie américaine. La stratégie dite de « commercial diplomacy » repose désormais sur la constitution de véritables « deal teams », mobilisant diplomates, institutions financières et acteurs privés pour structurer des opérations concrètes. Les ambassades deviennent des plateformes de montage de projets, et non plus seulement des relais politiques.

Enfin, la stratégie états-unienne s'étend en amont de la chaîne de valeur. Kobold Metals développe le projet Mingomba en Zambie, avec un objectif d'environ 300 000 tonnes de cuivre par an, tandis que Lifezone s'implante dans le nickel en Afrique de l'Est. Ces initiatives traduisent une volonté de peser dès la phase d'exploration, en contrôlant non seulement les ressources, mais aussi l'information géologique et la structuration des futurs projets.

Dans ce contexte, la question n'est plus de savoir si les corridors fonctionneront. Elle est de savoir jusqu'où ils permettront de transformer un avantage logistique en pouvoir économique. Les États-Unis ne cherchent pas à remplacer les acteurs dominants, mais à obtenir des droits sur les flux, à orienter les volumes et à se repositionner progressivement dans l'amont, en rognant progressivement sur les marges de manœuvre des acteurs déjà en place.

DE L'ACCÈS AUX RESSOURCES AU CONTRÔLE DES CHAÎNES DE VALEUR

Lobito, Liberty et Project Vault illustrent une stratégie américaine qui s'étoffe. Les États-Unis ne cherchent plus seulement à sécuriser des routes d'accès, mais à transformer ces infrastructures en leviers permettant d'obtenir des volumes, des droits commerciaux et des positions dans la production.

Cependant, cette stratégie reste incomplète. Tant que le raffinage et la transformation resteront largement dominés par la Chine, les États-Unis ne contrôleront qu'une partie de la chaîne de valeur. Les corridors, les *offtakes* et les prises de participation permettent de sécuriser l'accès, mais pas encore de capter pleinement la valeur.

La métrique du succès ne se mesurera donc ni en kilomètres de rail ni en tonnes sécurisées, mais dans la capacité des États-Unis à transformer cet avantage en puissance industrielle. L'enjeu se situe désormais dans les segments industriels en aval, là où se concentre l'essentiel de la valeur.

L'expertise stratégique en toute indépendance



PROGRAMME
ÉNERGIE ET
MATIÈRES PREMIÈRE



2 bis, rue Mercœur - 75011 PARIS / France

+ 33 (0) 1 53 27 60 60

contact@iris-france.org

iris-france.org



L'IRIS, association reconnue d'utilité publique, est l'un des principaux think tanks français spécialisés sur les questions géopolitiques et stratégiques. Il est le seul à présenter la singularité de regrouper un centre de recherche et un lieu d'enseignement délivrant des diplômes, via son école IRIS Sup', ce modèle contribuant à son attractivité nationale et internationale.

L'IRIS est organisé autour de quatre pôles d'activité : la recherche, la publication, la formation et l'organisation d'évènements.