

Le segment B, qui désigne les voitures de petite taille également appelées « citadines polyvalentes » (Renault Captur, Peugeot 208, Opel Corsa...), est une spécificité du marché automobile européen. Il représente 27 % des véhicules produits sur le continent en 2022 contre seulement 8 % aux Etats-Unis et 7 % en Chine. Mais cette catégorie peine à s'électrifier faute de rentabilité et du fait de prix de vente trop élevés, constate une récente étude BCG intitulée [« The High-Stakes Race to Build Affordable B-Segment EVs in Europe »](#). Le rapport souligne que l'essor de modèles électriques abordables dans le segment B contribuera largement à démocratiser le marché automobile électrique en Europe tout en accélérant la transition énergétique.

**Parmi les messages clés de l'étude :**

- **Les véhicules électriques de segment B encore peu nombreux.** Souvent considérés comme peu rentables par les constructeurs, les modèles électriques de segment B restent encore rares sur le marché européen. En France, à peine 20 modèles électriques de segment B sont disponibles, contre 40 dans le segment C (berlines compactes) et 25 dans le segment D (berlines familiales).
- **Le prix de vente, principal frein pour les consommateurs.** Ce retard s'explique en grande partie par les coûts élevés des matériaux qui se répercutent à terme sur le prix de vente final :
  - Les coûts des matériaux représentent environ 80% du coût total de livraison d'un véhicule électrique. Ces coûts sont également environ 65% plus élevés que ceux des véhicules thermiques : 15 700 € en moyenne pour un modèle électrique contre 9 400 € pour un équivalent thermique.
  - En France, les véhicules électriques de segment B sont vendus en moyenne 75 % plus chers que leurs versions à moteur thermique (36 000 euros vs 20 900 euros). Une différence bien plus marquée que pour les modèles de taille supérieure (+47 % et +11 % respectivement pour les véhicules électriques des segments C et D). Cet écart de prix n'est pas sans conséquence puisqu'un quart des Français considère qu'il s'agit du principal frein à l'achat d'un véhicule électrique.
- **Repenser et simplifier les processus de conception.** Ce « premium électrique » s'explique par le coût élevé des batteries et des systèmes de motorisation, qui pénalise davantage les modèles les moins chers – et par ricochet les constructeurs et équipementiers européens, très présents sur ce segment. Afin que les voitures électriques ne restent pas uniquement des produits de luxe, il est essentiel que les constructeurs européens proposent des modèles plus abordables autour de 25 000 euros. Pour cela, ils devront repenser en profondeur la conception, optimiser les process de production et adopter une démarche « less is more », en proposant des véhicules plus simples et plus légers à l'instar de certains constructeurs automobiles américains et chinois.