

Massy, le 4 décembre 2025



Près de 6 seniors sur 10 n'ont pas anticipé financièrement une éventuelle perte d'autonomie

En raison du vieillissement de la génération du baby-boom, le nombre de seniors en perte d'autonomie devrait atteindre 2,8 millions d'ici 2050¹. Face à cette réalité, seul un quart des plus de 60 ans se dit pleinement préparé. Pour les autres cette étape de vie suscite des inquiétudes, notamment sur le plan financier.

Une difficulté croissante des seniors à se préparer face à la dépendance

Face à l'allongement de la durée de vie, la dépendance est un horizon redouté mais peu anticipé par les seniors. Cette année encore, **seul 1 senior sur 2 se déclare prêt à affronter une situation de dépendance** (54%, -2 pts versus 2024). Dans le détail, seuls 23% se disent pleinement préparés si cela devait leur arriver demain (-3 pts).

Cette faible anticipation s'accompagne d'une **inquiétude grandissante quant au coût financier de la dépendance : 68% des seniors disent s'en préoccuper (+5 pts)**. Un signal cohérent avec le **recul du budget moyen qu'ils estiment pouvoir consacrer à l'adaptation de leur logement : 8 628 euros en moyenne, soit 519 euros de moins qu'en 2024**. Ce budget varie fortement selon le statut résidentiel : les propriétaires prévoient en moyenne 9 796 euros, soit près du double des locataires, qui n'anticipent que 4 156 euros.

Derrière ces chiffres se dessine une difficulté structurelle à préparer soi-même cette étape de vie : seuls **42% des seniors ont commencé une préparation financière**, quand 30% envisagent de s'appuyer sur leurs enfants en cas de dépendance (-5 pts). Pourtant, le soutien familial pourrait être limité. Seuls **11% jugent probable d'être accueillis chez leurs enfants ou petits-enfants** s'ils devaient perdre en autonomie.

Des préoccupations pas seulement budgétaires... mais qui ont toujours un coût

Si les enjeux financiers sont omniprésents au sujet de la dépendance, **la première inquiétude reste d'ordre physique pour près de 8 seniors sur 10** (78%, -6 pts vs. 2024). D'un point de vue matériel également, 34% des seniors redoutent que leur logement ne soit plus adapté s'ils perdaient en autonomie.

Cependant, seule une minorité anticipe un changement de lieu de vie : **32% envisagent de rejoindre une structure spécialisée en cas de dépendance**. Une perspective peu attractive, notamment en raison du coût élevé perçu de ces établissements. En effet, 71% des seniors citent cette dépense comme une préoccupation majeure (+6 pts vs. 2024).

Rester chez soi n'apparaît pas davantage comme une solution simple. **Près de la moitié des personnes interrogées s'inquiète du coût des prestations à domicile (49%, +4 pts vs. 2024) et un quart de celui des aménagements nécessaires (25%, +5 pts vs. 2024).**

Des travaux d'aménagement du logement loin d'être anecdotiques

Certains travaux paraissent à la fois indispensables et réalisables, en particulier l'installation d'un système d'alerte en cas de chute (78% jugent que cela est nécessaire et 59% que c'est accessible financièrement). Toutefois, d'autres transformations apparaissent inabordables : l'élargissement des portes et couloirs pour un fauteuil roulant (jugé nécessaire par 43% mais trop coûteux par 31%), ou encore le réaménagement complet de la salle de bain (jugé nécessaire par 67% mais inaccessible pour 24%).

Face à ce potentiel bouleversement de vie, garantir sa sécurité financière est le 1^{er} réflexe

La majorité des seniors compte avant tout sur ses propres capacités financières. **Ils envisagent de mobiliser leur épargne (50%), leur assurance-vie (26%) ou encore la vente ou la mise en location de leur logement (24%).**

Dans une logique d'anticipation, certains se résignent même à prolonger leur activité professionnelle afin d'accroître leurs ressources : **39% des seniors en activité estiment qu'ils devront continuer à travailler après l'âge légal de la retraite** pour assurer leur sécurité financière.

Seuls 34% pensent pouvoir compter sur les aides publiques, jugées souvent insuffisantes ou mal connues. Ce manque de lisibilité du système se reflète d'ailleurs dans l'absence d'information : 46% des seniors ne se renseignent pas sur le sujet.

« La dépendance est une étape de vie redoutée et c'est souvent dans l'urgence que les seniors et leur famille la préparent, générant ainsi des dépenses importantes sur un temps court. Pour les aider à mieux anticiper une éventuelle perte d'autonomie, les dispositifs d'accompagnement, qu'il s'agisse de solutions d'épargne dédiées ou de crédits adaptés au bien vieillir, pourraient constituer un précieux levier. » **Franck ONIGA, Directeur général de Sofinco**

Toute publication totale ou partielle doit impérativement utiliser la mention suivante : « Le Sofinscope – Baromètre OpinionWay pour Sofinco ».

1. INSEE – Octobre 2025

Contact Presse Sofinco

presse@ca-cf.fr
+33 (0)6 80 41 17 77

À propos du Sofinscope

Sofinscope est le baromètre de Sofinco, marque de Crédit Agricole Personal Finance & Mobility en France. Destiné à sonder les Français sur leurs habitudes de consommation et à mieux les comprendre, ce baromètre qui s'inscrit dans le quotidien des Français est réalisé par OpinionWay pour Sofinco, auprès d'échantillons représentatifs de la population française.

Cette étude a été réalisée auprès d'un échantillon de 1037 personnes, représentatif de la population française âgée de 60 ans et plus. L'échantillon a été constitué selon la méthode des quotas, au regard des critères de sexe, d'âge, de catégorie socioprofessionnelle, de catégorie d'agglomération et de région de résidence. Les interviews ont été réalisées du 16 au 23 octobre 2025 par questionnaire autoadministré en ligne sur système CAWI (Computer Assisted Web Interview).

Tous les résultats sont disponibles en ligne sur le site [Sofinscope : le baromètre qui vous donne un temps d'avance sur la consommation](#)

À propos de Sofinco

Sofinco est, en France, la marque commerciale de Crédit Agricole Personal Finance & Mobility qui distribue une gamme étendue de financements personnels aux particuliers et de services associés sur l'ensemble des canaux de distribution : vente directe, financement sur le lieu de vente (équipement de la maison) et partenariats. Sofinco propose des solutions souples, responsables et adaptées aux besoins de ses clients et de ses partenaires (grandes enseignes de la distribution, de la distribution spécialisée et institutionnels. Pour en savoir plus : www.sofinco.fr