

Travailleurs non-salariés : pourquoi la prévoyance peine encore à convaincre

Malgré une conscience croissante des risques liés à l'arrêt de travail, à l'invalidité ou au décès, les travailleurs non-salariés restent insuffisamment protégés. Selon le Baromètre CSA Prévoyance TNS 2026 réalisé pour MetLife France, seuls 44% des travailleurs non-salariés disposent aujourd'hui d'un contrat de prévoyance. Un niveau qui stagne depuis plusieurs années alors même qu'une majorité des indépendants se déclarent insuffisamment couverts.



44% Seuls 44% des travailleurs non-salariés disposent d'un contrat de prévoyance.

En cas d'interruption d'activité, 3 travailleurs non-salariés sur 5 avouent ne pas pouvoir maintenir leur niveau de vie au-delà d'un mois

Selon le Baromètre CSA Prévoyance TNS 2026 pour MetLife France, seuls 44% des travailleurs non-salariés disposent d'un contrat de prévoyance, contre 45% en 2025 et 45% en 2024. Cette stabilité témoigne d'une difficulté persistante du marché à convaincre une large partie des indépendants de renforcer leur protection.

Pourtant, les besoins apparaissent importants. Seul un tiers des répondants estime être correctement protégé par le régime obligatoire en cas d'arrêt de travail, d'invalidité ou de décès. Plus inquiétant encore, 62% déclarent qu'ils ne pourraient pas maintenir leur niveau de vie au-delà d'un mois en cas d'interruption d'activité avec les

seules prestations du régime obligatoire.

Les résultats observés en 2026 prolongent une tendance déjà identifiée l'année précédente. Selon le Baromètre MetLife 2025, seulement 32% des indépendants se considéraient correctement protégés face à un arrêt de travail ou une invalidité, et 63% estimaient ne pas pouvoir préserver leur niveau de vie plus d'un mois en cas d'incapacité de travailler.

L'étude met également en lumière d'importantes disparités selon le niveau de revenu. En 2026, seuls 33% des travailleurs non-salariés gagnant moins de 40.000 euros par an disposent d'une prévoyance. Ce taux atteint 63% pour les revenus compris entre 40.000 et 60.000 euros et grimpe à 73% pour les revenus supérieurs à 60.000 euros.

Travailleurs non-salariés et prévoyance : le prix reste le principal frein

La première explication avancée par les indépendants non couverts demeure le coût des contrats. Selon le Baromètre CSA Prévoyance TNS 2026, 60% des entrepreneurs non équipés citent le prix comme principal motif de non-souscription. Cette réticence est observée depuis plusieurs années. Déjà en 2025, 62% des travailleurs non-salariés interrogés par MetLife évoquaient le coût comme principal obstacle à l'adhésion à une couverture complémentaire.

Pourtant, l'étude révèle que les indépendants ne rejettent pas le principe même de la prévoyance. Au contraire, 55% des non-équipés affirment qu'ils seraient prêts à souscrire un contrat simplifié intégrant des garanties essentielles à un tarif plus accessible. Cette formule couvrirait notamment le maintien intégral des revenus en cas de problème de santé ainsi qu'un capital décès destiné à protéger les proches.

Une autre enquête menée par OpinionWay pour Ampli Mutuelle auprès de chefs d'entreprise, professions libérales et indépendants montre que la connaissance du sujet progresse. Selon cette étude publiée en mars 2026, 85% des chefs d'entreprise, 84% des professions libérales et 78% des indépendants déclarent savoir ce qu'est la prévoyance. Toutefois, cette connaissance ne se traduit pas automatiquement par une couverture effective. L'étude indique notamment que seuls 46% des indépendants disposent effectivement d'un contrat de prévoyance, contre 67% des chefs d'entreprise et 70% des professions libérales.

Les avantages du contrat de prévoyance restent largement méconnus

Les spécialistes du secteur rappellent pourtant que la prévoyance répond à plusieurs risques majeurs. Elle permet notamment de percevoir des indemnités journalières en cas d'arrêt de travail, une rente en cas d'invalidité ou encore un capital décès destiné à protéger les ayants droit. Les travailleurs non-salariés restent particulièrement exposés aux insuffisances de leur régime obligatoire. Par ailleurs, environ 70% des indépendants estiment être mal protégés contre les conséquences financières d'un arrêt de travail, d'une invalidité ou d'un décès.

Finances personnelles

Les contrats de prévoyance permettent également d'adapter le niveau de couverture à la situation personnelle et professionnelle de chaque entrepreneur. Plusieurs organismes spécialisés rappellent que ces garanties peuvent être complétées par des options couvrant les frais professionnels permanents, la protection du conjoint

collaborateur ou encore les besoins spécifiques de certaines professions libérales.

Au-delà de la protection immédiate, la prévoyance participe aussi à la pérennité de l'activité. Une incapacité prolongée peut fragiliser durablement une entreprise lorsque le dirigeant ne dispose plus de revenus suffisants pour faire face à ses charges personnelles ou professionnelles.

Vers des offres plus simples et plus accessibles

Face à cette situation, les assureurs cherchent à adapter leurs offres aux attentes des indépendants. Les résultats du Baromètre CSA Prévoyance TNS 2026 montrent notamment un intérêt marqué pour des contrats plus lisibles et moins complexes. Agnès Bruhat, la directrice générale de MetLife France, estime que « *le faible niveau d'équipement des travailleurs non-salariés s'explique d'abord par le prix, qui reste un frein majeur* ». Elle ajoute qu'il est nécessaire de proposer « *des offres de prévoyance simples et accessibles* » afin de permettre à un plus grand nombre d'entrepreneurs de se protéger.

L'étude met également en évidence un contexte psychologique plus fragile. Le niveau d'optimisme des travailleurs non-salariés recule à 48% en 2026, soit cinq points de moins qu'en 2025. Il s'agit du deuxième niveau le plus faible enregistré depuis la création du baromètre en 2012.

Dans un environnement [économique](#) marqué par l'incertitude, les chiffres convergent donc vers le même constat : les indépendants sont conscients de leur vulnérabilité mais demeurent nombreux à reporter leur protection. Pour les acteurs du secteur, l'enjeu consiste désormais à rendre la prévoyance plus compréhensible, plus personnalisable et surtout plus accessible financièrement.