



2727 COWORKING / RECHERCHE ET CONSEILS PRATIQUES

Calculateur de budget de bureaux pour petites entreprises au Québec

Find a practical home for your work at 2727 Coworking in Montreal. Explore private offices, day workspaces and meeting rooms, plus business-address and virtual-mailbox services for your company.

Publié par 2727 Coworking · 2026-09-19 · [calculateur-budget-espace-travail-quebec](#) · [calculateur-budget-bureau-montreal](#) · [couts-espace-travail-petites-entreprises](#) · [loyer-bureau-pourcentage-chiffre-affaires](#) · [coworking-ou-bureau](#) · [calculateur-loyer-commercial](#) · [donnees-performance-financiere-isde](#) · [coworking-montreal](#)

Article original : <https://2727coworking.com/articles/fr/calculateur-budget-bureaux-petites-entreprises-quebec>

Dans cet article

1. Sommaire
2. Introduction et contexte
3. Méthodologie : le budget d'abord, l'offre ensuite
4. Utiliser les repères de dépenses des petites entreprises d'ISDE
5. Scénarios d'espace de travail et comparaison des coûts
6. Analyse des principaux segments
7. Analyse des données et éléments probants
8. Implications et perspectives
9. Foire aux questions (FAQ)
10. Conclusion

Sommaire

Un **budget d'espace de travail au Québec** justifiable ne correspond pas à un pourcentage générique du chiffre d'affaires. Il correspond au plus petit de deux montants propres à l'entreprise : le coût d'occupation récurrent qui préserve le bénéfice visé par le propriétaire, et l'engagement de trésorerie que l'entreprise peut assumer dans un scénario défavorable. Ce rapport traite donc le **loyer de bureau en pourcentage du chiffre d'affaires** comme un résultat, et non comme une donnée d'entrée. Le plafond annuel de base est chiffre d'affaires moins charges d'exploitation hors espace de travail moins bénéfice visé. Le test de trésorerie vérifie ensuite si les dépôts, les frais d'installation, le calendrier des taxes et les paiements mensuels laissent intacte la réserve requise. La BDC recommande de séparer les frais de démarrage

ponctuels des dépenses récurrentes (bdc.ca) et suggère, pour une entreprise en démarrage, une réserve couvrant au moins trois mois de dépenses (bdc.ca). Il s'agit de repères de planification, et non de règles universelles d'approbation.

Le meilleur **repère canadien des coûts d'espace de travail par secteur** est un rapport de Données sur la performance financière d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada (ISDE, ISED en anglais) dont les critères correspondent soigneusement à ceux de l'entreprise. L'application en ligne indique que les **données de 2024** sont disponibles (ised-isde.canada.ca), couvre plus de **1 000 secteurs d'activité** et **30 indicateurs de référence** (ised-isde.canada.ca), et permet de sélectionner le Québec et le Canada lorsque les cellules sont disponibles. Ses cotes de qualité vont de **A, Excellent, à E, À utiliser avec prudence** (www.ised-isde.canada.ca). Toutefois, son champ du loyer peut regrouper les terrains, les bureaux, les bâtiments, les machines et le matériel ; il ne faut donc pas le présenter comme une moyenne des loyers de bureaux à Montréal (www.ised-isde.canada.ca).

Dans un **calculateur de budget de bureau à Montréal**, les prix actuellement annoncés doivent figurer dans des scénarios distincts. Au 19 septembre 2026, 2727 Coworking affiche un poste flexible / hot desk à **300 \$ par mois**, un poste attitré à **450 \$**, et des bureaux privés de **600 \$ à 3 000 \$ par mois** (2727coworking.com) (2727coworking.com). Halte 24-7 annonce un poste flexible à Montréal à **249 \$ plus taxes** et un poste attitré à **399 \$ plus taxes** (halte24-7.com) (halte24-7.com). Il s'agit d'offres propres à chaque fournisseur, assorties d'engagements et d'inclusions différents, et non d'une série de prix du marché.

La réponse pratique à la question « combien une petite entreprise devrait-elle consacrer à ses bureaux ? » est donc une fourchette accompagnée d'une règle d'arrêt. Établissez un **scénario de base**, un **scénario de baisse du chiffre d'affaires**, un **scénario d'augmentation de l'effectif** et un **scénario de faible utilisation**. Rejetez toute option qui produit une marge de sécurité négative par rapport au bénéfice visé, qui entame la réserve de trésorerie choisie ou qui coûte sensiblement plus cher par journée-poste utilisée sans fournir une capacité requise. Refaites le calcul lorsque le chiffre d'affaires, l'effectif, l'utilisation ou les modalités contractuelles changent.

Introduction et contexte

Les décisions concernant l'espace de travail réunissent trois questions souvent confondues. La **capacité financière** détermine ce que l'entreprise peut supporter. L'**analyse comparative** détermine comment sa structure de coûts se compare à celle d'entreprises similaires. La **comparaison des offres** détermine quel **poste flexible / hot desk**, **poste attitré**, **bureau privé ou bail** fournit la capacité requise. Un calculateur utile au Québec répond à ces questions dans cet ordre.

Cet ordre est important pour les propriétaires d'**entreprises de services de 1 à 20 personnes**. Statistique Canada indique que les entreprises de 1 à 19 employés représentaient **91,1 % des entreprises employeuses canadiennes en 2023** (www150.statcan.gc.ca). Pourtant, une équipe de développement logiciel de dix personnes, un studio de design de trois personnes et un professionnel exerçant seul peuvent avoir des marges brutes, des coûts de personnel, des exigences de clientèle et des habitudes de présence très différents. Un seul pourcentage ne peut rendre compte des trois situations.

Le calcul exige aussi des termes cohérents. Dans ce rapport, le **budget d'espace de travail** désigne le coût d'occupation récurrent maximal, tout compris, qui respecte les contraintes de bénéfice et de trésorerie. Le **coût d'occupation** comprend le paiement contractuel ainsi que le loyer additionnel requis, les services publics, les assurances, l'entretien ménager, le stationnement, la connectivité et les autres charges d'exploitation propres au lieu. L'**engagement de trésorerie** ajoute les effets du calendrier des paiements et les paiements ponctuels, comme les dépôts, le mobilier, l'aménagement, le déménagement et la remise en état. L'Agence du revenu du Canada permet de déduire comme dépense d'entreprise le loyer engagé pour un bien utilisé par l'entreprise (canada.ca), mais la déductibilité fiscale ne rend pas abordable un engagement qui dépasse les moyens de l'entreprise.

Il s'agit d'un modèle de planification, et non de conseils comptables, fiscaux ou juridiques. Les termes employés dans les baux commerciaux varient. La BDC cite les taxes foncières, les assurances, les services publics, l'entretien, les frais des aires communes et les réparations parmi les charges possibles en sus du loyer de base (bdc.ca), tandis qu'Éducaloi souligne qu'un locataire commercial au Québec peut payer la totalité ou une partie des coûts d'exploitation et d'entretien de l'immeuble (educaloi.qc.ca). Chaque bail proposé doit donc être transposé dans le calculateur à partir de ses documents réels.

Méthodologie : le budget d'abord, l'offre ensuite

Étape 1 : établir le plafond qui préserve le bénéfice

Commencez par les résultats des 12 derniers mois de l'entreprise et une prévision pour la période à venir. Ne partez pas du loyer annoncé. Utilisez le chiffre d'affaires normalisé, en excluant les éléments ponctuels inhabituels, puis recensez toutes les charges d'exploitation récurrentes autres que celles de l'espace de travail.

- **R, chiffre d'affaires annuel prévu** : utilisez la prévision de base que la direction peut justifier.
- **O, charges d'exploitation hors espace de travail** : incluez la rémunération, les sous-traitants, les logiciels, les assurances, les frais de vente, les honoraires professionnels et les autres coûts récurrents, mais retirez les coûts actuels de l'espace de travail pour éviter de les compter deux fois.
- **P, bénéfice minimal visé** : indiquez le montant en dollars que la direction entend préserver après les coûts de l'espace de travail.
- **W, plafond récurrent de l'espace de travail** : calculez $W = \max(0, R - O - P)$.
- **Part du budget** : calculez W / R , seulement après avoir établi W.
- **Plafond mensuel** : divisez W par 12, puis comparez le résultat à un scénario mensuel tout compris.

Si W est nul, l'entreprise ne peut ajouter de dépenses récurrentes d'espace de travail sans modifier son chiffre d'affaires, ses autres dépenses ou son objectif de bénéfice. Si W est positif, il s'agit d'un plafond mathématique, et non d'un objectif de dépenses. Une option moins coûteuse préserve davantage de souplesse.

Étape 2 : convertir le prix en décaissement annuel tout compris

Pour une **adhésion flexible**, le coût annuel récurrent correspond normalement aux frais mensuels x mois d'engagement, auxquels s'ajoutent l'utilisation, les taxes et les services facturés séparément. Pour un bail conventionnel, l'équation s'élargit au loyer de base, au loyer additionnel, aux services publics, à la connectivité, aux assurances, à l'entretien ménager, au stationnement et à toute charge d'exploitation requise séparément. L'Agence du revenu du Canada précise que le loyer additionnel peut comprendre un loyer en pourcentage, les dépenses des aires communes, les remboursements et les taxes foncières (canada.ca).

Le traitement des taxes de vente au Québec exige deux perspectives. Revenu Québec indique que les taux généraux sont de **5 % pour la TPS** et de **9,975 % pour la TVQ** (revenuquebec.ca) et classe la location d'immeubles commerciaux parmi les fournitures taxables (revenuquebec.ca). Présentez les **décaissements bruts**, taxes comprises, et une **perspective distincte du coût économique net** seulement si un comptable confirme que l'entreprise peut récupérer les taxes admissibles. Revenu Québec indique que les inscrits peuvent généralement récupérer la TPS/TVH et la TVQ payées, sous réserve des règles applicables (revenuquebec.ca).

Le *tableau 1* constitue la feuille de calcul. Chaque ligne devrait comprendre un document source, un montant, une fréquence et un responsable afin que le modèle puisse être mis à jour sans être reconstruit.

Ligne de la feuille de calcul	Formule ou donnée à saisir	Utilité pour la décision
Chiffre d'affaires annuel prévu, R	Donnée saisie par l'utilisateur, scénario de base et scénario défavorable	Ancre la capacité financière dans les prévisions de l'entreprise plutôt que dans une moyenne du marché.
Charges d'exploitation hors espace de travail, O	Donnée saisie par l'utilisateur, normalisée et annualisée	Garde visibles la rémunération et les autres aspects économiques de l'exploitation.
Bénéfice minimal visé, P	Donnée saisie par l'utilisateur en dollars	Rend explicite le rendement exigé par le propriétaire.
Plafond récurrent, W	$\max(0, R - O - P)$	Coût annuel maximal de l'espace de travail, tout compris, avant que l'objectif de bénéfice ne soit manqué.
Scénario récurrent tout compris	Paielements contractuels + charges d'exploitation requises + frais d'utilisation	Coût annuel comparable pour une adhésion, un bureau privé ou un bail.
Besoin de trésorerie ponctuel	Dépôt + aménagement + mobilier + déménagement + honoraires professionnels + provision pour remise en état	Évalue la liquidité séparément des dépenses récurrentes.
Coût par employé	Scénario annuel récurrent / effectif moyen accueilli	Normalise les options de capacités différentes.
Coût par journée-poste utilisée	Scénario annuel récurrent / journées-postes réellement occupées	Révèle le gaspillage lié à une faible utilisation.
Réserve après engagement	Trésorerie initiale non affectée - décaissements ponctuels - sorties nettes à court terme	Compare le résultat au seuil minimal de réserve fixé par la direction.

Le tableau évite une erreur courante : répartir un dépôt ou un aménagement sur plusieurs années, puis oublier que les fonds sortent immédiatement. Il évite aussi l'erreur inverse, qui consiste à traiter une amélioration durable exactement comme un service mensuel. Les directives de l'Agence du revenu du Canada (ARC, CRA en anglais) distinguent les dépenses courantes récurrentes à court terme des dépenses en capital (canada.ca) et incluent les améliorations locatives de nature capitale dans le coût d'une tenure à bail (canada.ca). Une révision comptable est indiquée avant de se fier à l'une ou l'autre présentation.

Étape 3 : ajouter une règle d'arrêt fondée sur la trésorerie

La rentabilité et la liquidité peuvent mener à des conclusions différentes. Un bail peut sembler acceptable dans un état des résultats annuel, mais absorber trop de liquidités à la signature. Un modèle pratique devrait :

- **Choisir un seuil minimal de réserve** : définir le solde minimal de trésorerie non affectée que l'entreprise protégera.
- **Prévoir la trésorerie chaque semaine** : la BDC recommande une **prévision de trésorerie glissante sur 13 semaines** pour obtenir une visibilité à court terme (bdc.ca).
- **Situer chaque paiement dans le temps** : inscrire les dépôts, les paiements d'installation, les remises de taxes et la première facture récurrente dans la semaine de leur échéance.
- **Rejeter les options qui entament la réserve** : une option échoue si le solde prévu pour une semaine tombe sous le seuil minimal de réserve.
- **Garder facultative la capacité facultative** : les postes inutilisés ne devraient pas être justifiés uniquement par une croissance espérée.

Utiliser les repères de dépenses des petites entreprises d'ISDE

Choisir le secteur et la région les plus proches que l'on puisse justifier

Les Données sur la performance financière d'ISDE sont utiles parce qu'elles transforment les dossiers administratifs canadiens en rapports sectoriels. Statistique Canada indique que les données sous-jacentes proviennent de fichiers administratifs (www23.statcan.gc.ca) et décrit le programme comme un recensement de la population cible plutôt qu'une enquête par sondage (www23.statcan.gc.ca). Cette provenance est solide, mais elle n'élimine pas les problèmes de classification ou de comparabilité.

La bonne démarche est la suivante :

- **Déterminer l'activité principale** : ISDE demande aux utilisateurs de choisir le secteur qui reflète l'activité principale de leur entreprise (ised-isde.canada.ca).
- **Vérifier le code** : utilisez la classification officielle du **SCIAN 2022 (NAICS en anglais)**, vers laquelle ISDE oriente les utilisateurs (ised-isde.canada.ca). Ne choisissez pas un code simplement parce que son libellé vous semble familier.

- **Choisir d'abord le Québec lorsque les données sont disponibles** : Statistique Canada indique que les données de 2024 sont disponibles par secteur, province ou territoire et statut juridique (www150.statcan.gc.ca). Utilisez les données du Canada seulement comme solution de rechange clairement désignée, jamais comme une statistique montréalaise.
- **Faire correspondre le statut juridique** : comparez les entreprises constituées en société avec d'autres entreprises constituées en société lorsque le rapport le permet.
- **Faire correspondre la tranche de chiffre d'affaires** : sélectionnez soit **30 000 \$ à 5 millions de \$**, soit **5 millions de \$ à 20 millions de \$** (ised-isde.canada.ca). La tranche supérieure est limitée au Canada et aux entreprises constituées en société (ised-isde.canada.ca).
- **Consigner l'année de référence** : l'outil en ligne contient les données de **2024** (ised-isde.canada.ca), tandis que la page d'accueil désigne **2023** comme l'année de sa publication de données ouvertes téléchargeables (ised-isde.canada.ca). Conservez l'année à côté de chaque valeur copiée et ne fusionnez pas les deux années.

Le *tableau 2* fournit une fiche d'audit des sources et une liste de vérification pour le choix du SCIAN. Le code exact devrait être vérifié dans la classification officielle avant de produire un rapport.

Type d'entreprise	Méthode de sélection du SCIAN	Champs d'audit à conserver
Cabinet de conseil en gestion	Le code 541611 couvre les services de conseils en gestion administrative et générale (www23.statcan.gc.ca). Lisez les inclusions et les exclusions.	Code exact à six chiffres et intitulé ; code vérifié : oui/non.
Entreprise de création ou de publicité	Distinguez les agences de publicité, 541810 , des services de design graphique, 541430 , dont le champ comprend la planification et la gestion de la communication visuelle (www23.statcan.gc.ca) (www23.statcan.gc.ca).	Principale activité génératrice de revenus ; code vérifié : oui/non.
Équipe logicielle ou technologique	Distinguez les éditeurs de logiciels autres que les jeux vidéo, 513211 , des services de conception de logiciels et de systèmes propres à un client relevant du code 541514 (www23.statcan.gc.ca) (www23.statcan.gc.ca).	Revenus de produits par rapport aux revenus de services ; code vérifié : oui/non.
Cabinet comptable ou juridique	Les cabinets comptables peuvent relever du code 541212 ; l'activité juridique peut relever du code 541110 , tandis que les notaires du Québec ont une classification distincte, 541120 (www23.statcan.gc.ca) (www23.statcan.gc.ca).	Statut juridique et champ de pratique autorisé ; code vérifié : oui/non.
Cabinet d'ingénierie	Le code 541330 couvre les entreprises qui appliquent les principes du génie à la conception, au développement et à l'utilisation (www23.statcan.gc.ca).	Spécialité de service ; code vérifié : oui/non.
Chaque rapport	Conservez le rapport produit plutôt que de copier un pourcentage isolé.	Année du jeu de données, région, version et code du SCIAN, statut juridique, tranche de chiffre d'affaires, base de répartition, nombre d'entreprises et cote de qualité.

Les champs d'audit servent à assurer la reproductibilité. Les Données sur la performance financière peuvent atteindre le niveau à six chiffres du SCIAN (www23.statcan.gc.ca) ; choisir une catégorie trop large ou sans rapport peut donc modifier le groupe de comparaison. Le nombre d'entreprises propre au rapport est également essentiel, car il n'existe pas de taille d'échantillon unique applicable à toutes les régions, tranches et classifications.

Interpréter correctement les quartiles, les groupes de rentabilité et les indicateurs de qualité

L'outil peut répartir les entreprises selon le chiffre d'affaires ou la marge bénéficiaire. ISDE définit les quartiles comme quatre groupes de taille égale fondés sur le chiffre d'affaires ou la marge bénéficiaire (www.ised-isde.canada.ca). Un fondateur devrait se comparer au segment le plus proche plutôt que faire la moyenne de quartiles incompatibles.

Les groupes d'entreprises rentables et non rentables sont descriptifs. ISDE définit les entreprises rentables comme celles dont les revenus sont égaux ou supérieurs aux dépenses pendant la période de référence (www.ised-isde.canada.ca). Cela ne prouve pas qu'une dépense particulière a causé la rentabilité. Cela ne signifie pas non plus que l'entreprise rentable moyenne constitue une cible optimale pour une entreprise donnée.

Les cotes de qualité mesurent la contribution de l'imputation. Statistique Canada indique que les indicateurs reposent sur la quantité d'imputation effectuée (www23.statcan.gc.ca). Appliquez une politique simple :

- **A ou B** : utilisez les données comme comparaison principale, sous réserve de la concordance du périmètre.
- **C** : utilisez les données avec une réserve visible et une plage de sensibilité plus large.
- **D** : traitez les données comme une indication générale, et non comme une cible précise.
- **E** : indiquez « À utiliser avec prudence », conformément à l'échelle d'ISDE.
- **Données manquantes ou supprimées** : n'estimez pas une valeur à partir d'une autre région sans modifier clairement le libellé.

Faire correspondre les catégories de dépenses sans inventer un ratio d'occupation

Le rapport d'état des résultats comprend les revenus totaux, les dépenses totales, le bénéfice net ou la perte nette, et **15 ou 17 postes de dépenses individuels** (ised-isde.canada.ca). Avant de calculer loyer du secteur / chiffre d'affaires du secteur, confirmez que le loyer est disponible pour la cellule choisie et examinez sa définition. La catégorie du loyer d'ISDE est plus large que l'occupation de bureaux, car elle peut inclure la location de machines et de matériel.

Cette limite change l'interprétation :

- **Calculez** la part du loyer selon ISDE lorsque le rapport exact fournit à la fois le loyer et le chiffre d'affaires.

- **Désignez-la** comme la catégorie du loyer du jeu de données pour ce code SCIAN, cette région, cette tranche, ce statut, cette répartition et cette année.
- **Ne la présentez pas** comme un repère des loyers de bureaux à Montréal, à moins que la source elle-même ne mesure ce concept.
- **Ne faites pas la moyenne** du Québec et du Canada, des entreprises rentables et non rentables, ou de différentes tranches de chiffre d'affaires.
- **Comparez** le ratio de l'entreprise, établi selon une correspondance cohérente des catégories, à la cellule de comparaison sélectionnée comme outil de diagnostic.

Des institutions externes valident cet usage de la source. Le gouvernement de la Colombie-Britannique recommande la base de données pour comparer les estimations d'un plan d'affaires à celles d'entreprises canadiennes similaires (www2.gov.bc.ca) ; la bibliothèque de l'Université Concordia décrit sa couverture de plus de 1 000 secteurs d'activité et de 30 indicateurs de référence (concordia.ca) ; et la BDC y dirige les entrepreneurs pour obtenir des ratios sectoriels canadiens (bdc.ca). L'usage approprié consiste à comparer et à questionner, et non à fixer automatiquement un budget.

Scénarios d'espace de travail et comparaison des coûts

Établir des scénarios comparables à partir de soumissions actuelles

Les pages des fournisseurs indiquent le coût d'une offre particulière selon des modalités précisées. Elles n'établissent pas ce qu'une entreprise peut se permettre. Les prix devraient être datés et actualisés à la date de la décision.

Le *tableau 3* compare certaines données de prix annoncés disponibles le 19 septembre 2026. Les taxes et les services facultatifs peuvent être en sus. La durée du contrat, la capacité et les inclusions doivent être confirmées avant de se fier aux chiffres.

Option et source	Donnée annoncée	Éléments attestant les modalités ou les inclusions	Comment la modéliser
Poste flexible / hot desk de 2727 Coworking	300 \$ par mois (2727coworking.com)	Confirmez la liste actuelle des inclusions et la disponibilité auprès du fournisseur.	Annualisez le prix mensuel, puis ajoutez les taxes et toute utilisation facturée séparément.
Poste attitré de 2727 Coworking	450 \$ par mois (2727coworking.com)	Espace de travail attitré pour une personne ; vérifiez la disponibilité et les modalités actuelles.	Comparez le coût par jour de présence réelle à celui d'un poste flexible / hot desk.
Bureau fermé de 2727 Coworking	600 \$ pour une personne ; 1 400 \$ pour trois ; 1 800 \$ pour quatre ; 2 500 \$ pour huit ; 3 000 \$ pour dix par mois (2727coworking.com)	La visite virtuelle décrit des bureaux privés meublés pour des équipes de 1 à 10 personnes (2727coworking.com).	Divisez le coût annuel par l'effectif accueilli et les journées-postes utilisées.

Option et source	Donnée annoncée	Éléments attestant les modalités ou les inclusions	Comment la modéliser
Halte 24-7 Montréal	249 \$ plus taxes pour un poste flexible ; 399 \$ plus taxes pour un poste attitré ; bureaux privés de 850 \$ à 2 200 \$ plus taxes par mois (halte24-7.com)	Le poste attitré comprend 8 heures de salle de conférence par mois (halte24-7.com).	Attribuez une valeur au temps de réunion inclus seulement si l'équipe aurait autrement dû l'acheter.
Bureau privé WeWork Montréal	Bureau pour deux personnes à partir de 770 \$ CA par mois (wework.com)	Les prix affichés reposent sur un engagement de 12 mois et des offres promotionnelles (wework.com).	Obtenez une soumission de renouvellement sans promotion et le montant total de l'engagement.
Coworking Regus Montréal	235 \$ CA à 405 \$ CA par personne par mois (regus.com)	Confirmez directement l'engagement proposé et la base de renouvellement.	Multipliez par le nombre de personnes et le nombre confirmé de mois d'engagement.
Bail conventionnel	Loyer de base, superficie locative mesurée et chaque charge additionnelle saisis par l'utilisateur	BOMA indique que l'objectif principal de sa norme de 2024 pour les bureaux est de calculer la superficie locative (boma.org).	Modélisez la proposition réelle, les travaux ponctuels et les obligations à la sortie. Ne remplacez pas le loyer au pied carré par un prix de coworking.

Le prix d'appel le plus bas n'est pas nécessairement le coût comparable le plus bas. Un **bureau pour deux personnes à 770 \$** (wework.com) assorti d'un **engagement promotionnel de 12 mois** (wework.com) diffère d'une **offre au mois**, tandis que toute soumission de coworking par personne exige de confirmer la durée actuelle du contrat. Les inclusions n'ont d'importance que si l'entreprise les utilise, et la capacité inutilisée a tout de même un coût.

Normaliser selon la capacité et l'utilisation

Trois dénominateurs éclairent des décisions différentes :

- **Coût par employé accueilli** : approprié lorsque chaque travailleur désigné a besoin d'un accès fiable.
- **Coût par poste de travail disponible** : utile pour comparer la capacité aménagée.
- **Coût par journée-poste utilisée** : le plus pertinent pour les équipes hybrides, car il chiffre la présence réelle.

Le Centre canadien d'hygiène et de sécurité au travail cite un repère de planification de **6,7 mètres carrés ou 72 pieds carrés par poste de travail du personnel** (cchohs.ca). Il s'agit d'un repère de planification, et non d'un coefficient complet de superficie louée. Les salles de réunion, les espaces de circulation, la cuisine, le rangement et la répartition de la superficie locative peuvent augmenter la superficie totale. Utilisez un plan mesuré et la superficie définie dans le bail.

Effectuer des tests de résistance avant de choisir une formule

Examinez au moins quatre scénarios :

- **Baisse du chiffre d'affaires** : réduisez R de 10 %, de 20 % et selon un scénario sévère propre à l'entreprise, tout en maintenant constant le coût engagé de l'espace de travail.
- **Compression des marges** : augmentez les coûts hors espace de travail sans supposer une baisse du chiffre d'affaires.
- **Croissance de l'effectif** : ajoutez des personnes et déterminez à quel moment la capacité de l'option actuelle est dépassée.
- **Faible utilisation** : réduisez les journées-postes occupées sans modifier le contrat.
- **Révision du prix** : remplacez le prix promotionnel par le prix de renouvellement proposé ou le prix courant.
- **Dépassement des coûts ponctuels** : augmentez les estimations d'aménagement, de mobilier et de déménagement d'une provision pour imprévus explicitement indiquée.
- **Calendrier des taxes** : testez les sorties brutes de trésorerie avant toute récupération admissible de taxes sur les intrants.
- **Scénario de sortie** : inscrivez chaque montant documenté lié au préavis, à la remise en état et à l'engagement restant.

Pour une équipe hybride de cinq personnes utilisant un espace pendant un total de 100 journées-postes par mois, le dénominateur annuel est de 1 200 journées-postes utilisées. Un bureau à 1 400 \$ par mois donnerait donc un coût récurrent avant taxes de 14 \$ par journée-poste utilisée, calculé à partir de valeurs saisies par l'utilisateur. Si l'utilisation diminue de moitié, ce montant double même si la facture ne change pas. Il s'agit d'un exemple hypothétique, et non d'un repère de fournisseur.

Analyse des principaux segments

Consultants indépendants et cabinets professionnels

Le principal compromis oppose habituellement la certitude d'accès à la capacité inutilisée. Un poste flexible / hot desk peut réduire au minimum l'engagement récurrent, tandis qu'un bureau fermé peut permettre des appels confidentiels, le rangement de documents ou de matériel, ou des rencontres avec des clients. Le modèle devrait chiffrer explicitement ces exigences.

- **Utilisez un scénario de poste flexible / hot desk** lorsque la présence est irrégulière et qu'aucune installation attitrée n'est requise.
- **Utilisez un scénario de poste attitré** lorsque le maintien du matériel en place ou la disponibilité fiable d'un poste a de la valeur.
- **Utilisez un scénario de bureau privé** lorsque la confidentialité constitue une exigence réelle d'exploitation.
- **Conservez un bureau à domicile comme option de comparaison** si cette solution est réalisable sur le plan opérationnel, mais classez séparément les coûts du bureau à domicile.

Revenu Québec classe le loyer des bureaux et les services publics parmi les dépenses d'exploitation d'une entreprise (revenuquebec.ca). La classification fiscale devrait être examinée séparément de la capacité financière.

Équipes de création, de conseil et de développement logiciel

Ces entreprises connaissent souvent des fluctuations de présence et de revenus de projets. Un nombre de places établi à partir de l'effectif rémunéré peut surestimer la capacité quotidienne requise. Utilisez les données de calendrier ou d'accès pour estimer le **90e centile de présence simultanée**, puis réservez séparément la capacité nécessaire aux réunions.

- **Modélisez un scénario défavorable de projet** : reportez un contrat important sans réduire immédiatement la rémunération.
- **Modélisez la concentration** : retirez le plus important revenu incertain du scénario sévère.
- **Modélisez le matériel** : ajoutez les écrans, le rangement et la connectivité sécurisée lorsqu'ils ne sont pas inclus.
- **Modélisez la collaboration** : comptez les journées d'équipe et les heures de salle de réunion requises, plutôt que la commodité perçue.
- **Modélisez les seuils de croissance** : précisez l'effectif ou le niveau d'utilisation auquel la catégorie d'espace suivante devient moins chère.

Équipes qui envisagent un bail conventionnel

Un calculateur de budget de loyer commercial au Canada doit tenir compte à la fois de l'état des résultats et du solde de trésorerie. Les propositions de bail devraient être converties dans le même format de scénario annuel que le coworking, puis complétées par leurs engagements particuliers.

- **Loyer de base** : inscrivez le taux indiqué, la base de mesure et le calendrier des augmentations.
- **Loyer additionnel** : énumérez les taxes, les coûts d'exploitation, les aires communes et les frais d'administration exactement selon leur définition.
- **Services publics et connectivité** : repérez les services inclus, ceux mesurés par des compteurs distincts et ceux faisant l'objet de contrats directs.
- **Travaux du locataire** : séparez l'allocation du propriétaire, les travaux remboursables et l'aménagement financé par le locataire.
- **Mobilier et matériel** : prenez en compte l'achat, le financement, l'installation et le remplacement.
- **Assurances et permis** : obtenez des montants faisant l'objet de soumissions plutôt que des valeurs provisoires.
- **Remise en état et sortie** : consignez seulement les obligations documentées et obtenez un avis professionnel.

La Ville de Montréal indique qu'une activité commerciale, industrielle ou professionnelle nécessite généralement un certificat d'occupation (montreal.ca). La possibilité d'obtenir ce permis et les délais connexes font partie de la vérification diligente avant l'engagement, plutôt que d'une note administrative ajoutée tardivement.

Analyse des données et éléments probants

Ce que les données disponibles permettent d'établir

Les éléments probants étayent une **fourchette dont les sources ont été vérifiées**, et non une cible universelle. ISDE fournit des dimensions relatives au secteur, à la région, au statut juridique, à la tranche de chiffre d'affaires, au groupe de rentabilité et à la qualité. Il présente plus de 30 indicateurs de référence (ised-isde.canada.ca) et permet la comparaison par quartile, ce qui est plus instructif qu'une seule moyenne intersectorielle. Les comptes du lecteur fournissent les contraintes causales : chiffre d'affaires, autres coûts, bénéfice souhaité et trésorerie.

Les données des fournisseurs délimitent les scénarios. Dans les pages actuelles sélectionnées, les exemples de postes flexibles / hot desks à Montréal sont à **249 \$ plus taxes** (halte24-7.com) et à **300 \$ par mois** (2727coworking.com). Les exemples de bureaux privés couvrent des capacités et des engagements sensiblement différents. Ces valeurs ne peuvent être regroupées en un « prix moyen à Montréal », car les offres ne correspondent pas sur les plans de la durée, du nombre de places, de la promotion, des taxes ou des inclusions.

Les rapports sur les bureaux conventionnels offrent une perspective distincte sur le marché. CBRE a publié, pour le Grand Montréal, des moyennes de **19,79 \$ de loyer net, de 18,61 \$ de loyer additionnel et de 38,40 \$ de loyer brut par pied carré au deuxième trimestre de 2026** (mktgdocs.cbre.com). Cushman & Wakefield a publié un loyer brut demandé global de **36,59 \$ par pied carré** pour la même région et le même trimestre (assets.cushmanwakefield.com). Le rapport de Colliers pour le premier trimestre de 2026 situait le **loyer net demandé moyen pondéré à 20,75 \$ pour la catégorie A et à 16,79 \$ pour la catégorie B** (collierscanada.com). Il s'agit de statistiques de marché de sociétés de recherche, et non de soumissions pouvant être acceptées telles quelles. Le calculateur doit utiliser la superficie, les définitions des coûts, les incitatifs et les modalités du bail de l'immeuble concerné.

Les données fiscales permettent d'ajuster la trésorerie. L'addition des taux généraux publiés donne **14,975 %** (revenuquebec.ca). Une facture mensuelle taxable de **1 000 \$** entraîne donc une **sortie brute de trésorerie de 1 149,75 \$** avant récupération ; il s'agit d'une illustration calculée à partir de ces taux officiels, et non d'un prix proposé. Le calculateur devrait afficher à la fois la perspective du calendrier de trésorerie et le coût net confirmé par le comptable.

Les données sur les baux expliquent pourquoi le loyer de base seul est incomplet. La BDC énumère six catégories courantes en sus du loyer de base (bdc.ca). De même, l'indice des loyers commerciaux de Statistique Canada définit le loyer net effectif comme incluant les incitatifs, mais excluant les coûts d'exploitation, les taxes et le loyer additionnel (www150.statcan.gc.ca). Cet indice ne constitue donc pas un raccourci pour obtenir le coût d'occupation tout compris.

Ratios à calculer et façon de les interpréter

Les mesures suivantes sont utiles lorsque leurs numérateurs et dénominateurs demeurent cohérents :

- **Part réelle de l'espace de travail** : coût récurrent actuel de l'espace de travail, tout compris / chiffre d'affaires réel.
- **Part plafond de l'espace de travail** : W / chiffre d'affaires prévu.
- **Part du loyer du secteur** : loyer d'ISDE / chiffre d'affaires d'ISDE pour une cellule de rapport correspondante.
- **Marge de sécurité du bénéfice** : W - scénario annuel récurrent proposé.
- **Couverture de trésorerie** : trésorerie non affectée après engagement / décaissements d'exploitation totaux mensuels moyens.
- **Utilisation** : journées-postes utilisées / journées-postes disponibles.
- **Coût par journée utilisée** : scénario annuel récurrent / journées-postes utilisées annuellement.
- **Seuil de croissance** : plus petit effectif ou niveau d'utilisation soutenu auquel l'option suivante présente un coût unitaire pertinent inférieur.

L'analyse de sensibilité formalise les scénarios défavorables. La BDC la définit comme la mesure de l'effet des fluctuations de variables choisies sur la rentabilité ([bdc.ca](#)) et calcule le chiffre d'affaires au seuil de rentabilité en divisant les coûts fixes par la marge brute ([bdc.ca](#)). Pour les entreprises de services, la direction devrait confirmer la classification des coûts de main-d'œuvre directe et de sous-traitance avant d'utiliser cette formule.

Aucune de ces mesures ne prouve qu'une part plus élevée ou plus faible consacrée à l'espace de travail est optimale. Un cabinet qui reçoit des clients peut raisonnablement payer pour la confidentialité, tandis qu'une entreprise de logiciels dont l'équipe est répartie peut préférer la souplesse d'accès. La BDC décrit les dépenses récurrentes comme comprenant les salaires et les paiements de loyer ou de location ([bdc.ca](#)), ce qui renforce la nécessité d'évaluer l'espace de travail avec l'ensemble de la structure de coûts, plutôt que séparément.

Un exemple de décision chiffré

Prenons un cabinet de conseil québécois hypothétique qui prévoit un **chiffre d'affaires de 900 000 \$**, des **charges d'exploitation hors espace de travail de 720 000 \$** et un **objectif de bénéfice minimal de 108 000 \$**. Le plafond récurrent est de **72 000 \$ par année**, soit **8 % du chiffre d'affaires prévu**. Ce pourcentage découle de la situation économique de cette entreprise ; il n'est pas choisi dans un article.

Supposons que le scénario de base de l'espace de travail soit de **42 000 \$ par année, tout compris**, avec des **décaissements ponctuels de 15 000 \$**. La marge de sécurité du bénéfice est de **30 000 \$**. Avec une baisse du chiffre d'affaires de 10 % et des autres coûts inchangés, le chiffre d'affaires devient **810 000 \$** et le plafond devient négatif. L'espace de travail absorberait alors une partie du bénéfice visé. Un décideur pourrait réduire l'engagement, réviser explicitement l'objectif de bénéfice, réduire les autres coûts ou exiger davantage de revenus fermement garantis par contrat.

Cet exemple montre pourquoi un repère de dépenses des petites entreprises au Québec devrait mettre le plan à l'épreuve, et non le dicter. Le rapport sectoriel peut révéler si la part du loyer ou la marge de l'entreprise est inhabituelle, mais seules les prévisions et le registre de trésorerie de l'entreprise révèlent si l'engagement proposé résiste à son scénario défavorable.

Implications et perspectives

La première implication concerne la démarche : chaque proposition d'espace de travail devrait parvenir aux finances sous forme de scénario normalisé, et non de brochure. Le scénario devrait indiquer le coût annuel récurrent tout compris, les décaissements ponctuels, la durée de l'engagement, la capacité d'accueil, l'utilisation actuelle, l'hypothèse de renouvellement et les risques financiers à la sortie.

La deuxième concerne les preuves : la provenance du repère devrait accompagner le chiffre. Conservez **l'année du jeu de données, la région du Québec ou du Canada, le code SCIAN, la tranche de chiffre d'affaires, le statut juridique, la base de répartition, le nombre d'entreprises et la cote de qualité.**

Lorsque l'année de l'outil en ligne d'ISDE change, conservez l'ancien rapport utilisé pour la décision et produisez celui de la nouvelle année à des fins de comparaison, plutôt que d'écraser silencieusement l'historique.

La troisième concerne l'exploitation : un espace flexible permet d'acheter des options. Un espace conventionnel peut devenir intéressant sur le plan économique à un niveau d'utilisation stable suffisant, mais ce seuil doit intégrer la superficie locative, l'aménagement, les services et le risque. La norme de superficie locative de BOMA et le repère du CCHST pour les postes de travail répondent à des questions différentes ; aucun des deux ne détermine donc à lui seul la superficie louée requise.

Un protocole de mise à jour devrait attribuer des responsables et des dates :

- **Chaque mois** : mettez à jour le chiffre d'affaires, les autres coûts, l'effectif, la présence et les prévisions de trésorerie.
- **Chaque trimestre** : actualisez les prix des solutions d'espace de travail envisagées et les hypothèses de renouvellement.
- **À chaque proposition** : confirmez par écrit les taxes, les inclusions, l'engagement, le dépôt et les coûts ponctuels.
- **Lorsqu'ISDE met ses données à jour** : produisez de nouveau le rapport avec exactement les mêmes paramètres et consignez les changements de cotes de qualité.
- **Avant de signer** : demandez au comptable de revoir la correspondance des catégories servant aux ratios et le traitement fiscal.
- **Avant de conclure un bail** : demandez à un professionnel qualifié en baux commerciaux de revoir les libellés des coûts, la superficie, les travaux et les modalités de sortie.

Ce processus protège aussi contre la fausse précision. Un prix de fournisseur peut être actuel, mais non comparable ; un repère fédéral peut faire autorité, mais être trop large ; un pourcentage précis peut tout de même être la mauvaise mesure. Le calculateur demeure utile parce qu'il garde distincts ces types d'éléments

probants.

Foire aux questions (FAQ)

Quel pourcentage du chiffre d'affaires le loyer de bureau devrait-il représenter ?

Il n'existe pas de pourcentage universel justifiable pour toutes les petites entreprises. Calculez le coût récurrent maximal de l'espace de travail qui préserve le bénéfice visé par l'entreprise, divisez ce plafond par le chiffre d'affaires prévu, puis comparez la part propre à l'entreprise ainsi obtenue à une cellule sectorielle correspondante d'ISDE. Si le rapport présente le loyer, rappelez-vous que la catégorie d'ISDE peut comprendre les machines et le matériel, en plus des bureaux.

Combien une petite entreprise devrait-elle consacrer à ses bureaux ?

Pas plus que le plus petit montant entre son plafond qui préserve le bénéfice et l'engagement compatible avec sa trésorerie. L'option doit aussi réussir les tests de baisse du chiffre d'affaires, de hausse des coûts, d'effectif et d'utilisation. « Abordable » signifie qu'elle respecte ces contraintes, et non qu'elle se situe sous un pourcentage générique.

Que comprennent les coûts d'espace de travail d'une petite entreprise au Québec ?

Incluez les paiements contractuels récurrents, le loyer additionnel requis, les services publics, Internet, les assurances, l'entretien ménager, le stationnement et les frais d'utilisation. Gardez visibles les décaissements liés aux dépôts, à l'aménagement, au mobilier, au déménagement, aux honoraires professionnels et à la remise en état comme montants ponctuels ou inscrits à des dates distinctes. Présentez la TPS et la TVQ dans la perspective de trésorerie, et les récupérations seulement lorsque l'admissibilité et le calendrier ont été confirmés.

Comment un calculateur comparant les coûts du coworking et d'un bureau demeure-t-il équitable ?

Ramenez chaque option à son coût annuel tout compris, à son engagement total de trésorerie, à l'effectif accueilli et aux journées-postes utilisées. Consignez la durée du contrat et le prix au renouvellement. Attribuez une valeur à une inclusion seulement lorsque l'entreprise en a besoin et l'achèterait autrement.

Comment utiliser les repères de coûts d'espace de travail par secteur ?

Utilisez le rapport d'ISDE le plus proche comme fourchette de diagnostic, en y joignant son registre de sources. Comparez des tranches de chiffre d'affaires, des régions, des statuts juridiques et des définitions équivalents. Le gouvernement de la Colombie-Britannique décrit la base de données comme un moyen de comparer les estimations à celles d'entreprises canadiennes similaires (www2.gov.bc.ca), et non comme une règle selon laquelle chaque entreprise devrait reproduire la moyenne.

Un calculateur de loyer commercial pour le Canada peut-il être utilisé à Montréal ?

Oui, s'il utilise la proposition montréalaise réelle et les taxes du Québec. Les données sectorielles pancanadiennes peuvent servir de solution de rechange clairement désignée lorsqu'une cellule d'ISDE pour le Québec n'est pas disponible, mais elles ne doivent pas être rebaptisées repère montréalais.

Quand faut-il mettre le calculateur à jour ?

Mettez à jour les données d'exploitation chaque mois, les soumissions des fournisseurs chaque trimestre et à chaque changement de modalités, et les comparaisons d'ISDE lorsqu'une nouvelle année de référence paraît. Les données de prix de ce rapport ont été consultées le **19 septembre 2026**.

Conclusion

Un budget fiable d'espace de travail au Québec commence par l'entreprise, et non par l'annonce. Le chiffre d'affaires prévu, les coûts hors espace de travail et le bénéfice visé déterminent le plafond récurrent. Le calendrier de trésorerie et la réserve choisie déterminent si l'engagement peut réellement être assumé. Les données sectorielles permettent ensuite d'en vérifier le caractère raisonnable, tandis que les soumissions actuelles de fournisseurs ou de baux fournissent des scénarios de rechange.

La discipline centrale consiste à respecter le périmètre. Une cellule sectorielle d'ISDE pour le Québec ne constitue pas automatiquement une moyenne montréalaise. Sa catégorie du loyer ne correspond pas automatiquement au seul loyer de bureau. Un bureau promotionnel pour deux personnes n'est pas directement comparable à un poste flexible / hot desk au mois. Une dépense déductible n'est pas automatiquement abordable. Garder ces distinctions visibles permet d'établir une fourchette budgétaire qu'un propriétaire, un responsable des finances, un comptable et un fournisseur d'espace de travail peuvent vérifier ensemble.

La règle de décision est concise : choisissez l'option la moins coûteuse qui fournit la capacité requise, résiste aux scénarios défavorables définis, préserve la réserve visée et demeure sous le plafond qui préserve le bénéfice. Consignez la date des éléments probants et les hypothèses, puis refaites les calculs du modèle au fil de l'évolution de l'entreprise.

Liens vers les sources

Liens cités dans cet article, dans leur ordre de première apparition. Les adresses complètes sont fournies pour les lecteurs qui utilisent le texte extrait.

1. <https://www.bdc.ca/en/articles-tools/start-buy-business/start-business/determining-financial-needs-new-business>
2. <https://www.bdc.ca/en/articles-tools/start-buy-business/start-business/where-to-invest-or-not-when-starting-a-business>
3. <https://ised-isde.canada.ca/site/financial-performance-data/en>
4. <https://www.ised-isde.canada.ca/site/financial-performance-data/en/financial-performance-data/glossary>
5. <https://2727coworking.com/virtual-tour/>
6. <https://www.halte24-7.com/en/our-space/montreal>
7. <https://2727coworking.com/articles/fr/cout-coworking-bail-bureau-montreal-2026>

8. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/11-621-m/11-621-m2025015-eng.htm>
9. <https://www.canada.ca/en/revenue-agency/services/tax/businesses/topics/sole-proprietorships-partnerships/business-expenses.html>
10. <https://www.bdc.ca/en/articles-tools/money-finance/buy-lease-commercial-real-estate/13-terms-you-need-to-understand-before-signing-your-commercial-real-estate-lease>
11. <https://educaloi.qc.ca/en/capsules/5-things-to-know-about-commercial-leases/>
12. <https://2727coworking.com/articles/fr/contrats-abonnement-coworking-montreal-guide-2026>
13. <https://www.canada.ca/en/revenue-agency/services/forms-publications/publications/19-4-1/commercial-real-property-sales-rentals.html>
14. <https://www.revenuquebec.ca/en/businesses/consumption-taxes/gsthst-and-qst/basic-rules-for-applying-the-gsthst-and-qst/types-of-supplies/taxable-supplies/>
15. <https://www.revenuquebec.ca/en/businesses/consumption-taxes/gsthst-and-qst/itcs-and-itsr/>
16. <https://www.canada.ca/en/revenue-agency/services/forms-publications/publications/t4036/rental-income.html>
17. <https://www.canada.ca/en/revenue-agency/services/tax/businesses/topics/rental-income/capital-cost-allowance-rental-property/rental-classes-depreciable-property.html>
18. <https://www.bdc.ca/en/articles-tools/blog/preparing-your-finances-for-economic-slowdown>
19. <https://www23.statcan.gc.ca/imdb/p2SV.pl?Function=getSurvey&SDDS=5028>
20. <https://ised-isde.canada.ca/site/financial-performance-data/en/how-create-report-using-financial-performance-data>
21. <https://ised-isde.canada.ca/site/ised/en/financial-performance-data-frequently-asked-questions>
22. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/251126/dq251126e-eng.pdf>
23. <https://www23.statcan.gc.ca/imdb/p3VD.pl?CLV=6&CPV=541611&CST=27012022&CVD=1370970&Function=getVD&MLV=6&TVD=1389874>
24. <https://www23.statcan.gc.ca/imdb/p3VD.pl?CLV=3&CPV=541810&CST=27012022&CVD=1370970&Function=getVD&MLV=6&TVD=1389874>
25. <https://www23.statcan.gc.ca/imdb/p3VD.pl?CLV=4&CPV=54143&CST=27012022&CVD=1370274&D=1&Function=getVD&MLV=5&TVD=1369825>
26. <https://www23.statcan.gc.ca/imdb/p3VD.pl?CLV=6&CPV=513211&CST=27012022&CVD=1370970&Function=getVD&MLV=6&TVD=1389874>
27. <https://www23.statcan.gc.ca/imdb/p3VD.pl?CLV=5&CPV=541514&CST=27012022&CVD=1370970&Function=getVD&MLV=6&TVD=1389874&adm=0&dis=0>
28. <https://www23.statcan.gc.ca/imdb/p3VD.pl?CLV=6&CPV=541212&CST=27012022&CVD=1370970&Function=getVD&MLV=6&TVD=1389874>
29. <https://www23.statcan.gc.ca/imdb/p3VD.pl?CLV=2&CPV=541110&CST=27012022&CVD=1370970&Function=getVD&MLV=6&TVD=1389874&wbdisable=true>
30. <https://www23.statcan.gc.ca/imdb/p3VD.pl?CLV=5&CPV=54133&CST=27012022&CVD=1389893&Function=getVD&MLV=6&TVD=1389874>
31. <https://www2.gov.bc.ca/gov/content/employment-business/business/managing-a-business/starting-a-business/evaluate-your-business-idea>
32. <https://www.concordia.ca/library/guides/encs/finding-financial-ratios-for-the-construction-industry.html>
33. <https://www.bdc.ca/en/articles-tools/money-finance/manage-finances/financial-ratios-industry-standards-entrepreneurs>
34. <https://2727coworking.com/>

35. <https://www.wework.com/l/office-space/montreal--QC>
36. <https://www.regus.com/en/ca/montreal/coworking/a-guide-to-coworking-in-montreal>
37. <https://boma.org/boma-standards/>
38. <https://2727coworking.com/articles/fr/location-bureaux-au-mois-montreal>
39. https://www.ccohs.ca/oshanswers/ergonomics/office/working_space.html
40. <https://2727coworking.com/articles/fr/cout-mensuel-hot-desk-montreal-prix-2026>
41. <https://2727coworking.com/articles/fr/bureau-prive-vs-coworking-montreal-couts-implications>
42. <https://www.revenuquebec.ca/en/businesses/consumption-taxes/gsthst-and-qst/itcs-and-itr/claiming-itcs-and-itr/operating-expenses/>
43. <https://montreal.ca/en/how-to/get-occupancy-permit-commercial-industrial-or-professional-activity>
44. <https://2727coworking.com/articles/fr/taux-loyer-commercial-quebec-2025>
45. https://mktgdocs.cbre.com/2299/bba5641e-f357-4edd-954b-41f5322cf254-1179508106/Montreal_Office_Figures_Q2_202.pdf
46. <https://assets.cushmanwakefield.com/-/media/cw/marketbeat-pdfs/2026/q2/canada/montreal-americas-office-marketbeat-q22026.pdf?rev=adf7498c4a2b46f0abf31136d9a2f8bc>
47. <https://2727coworking.com/articles/fr/niveaux-loyer-bureaux-canada>
48. https://www.collierscanada.com/-/media/files/canada/research/2026/q1/montreal-office-market-report-q1-2026.ashx?sc_lang=en-ca
49. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/260820/dq260820e-eng.htm>
50. <https://www.bdc.ca/en/articles-tools/money-finance/manage-finances/how-complete-sensitivity-analysis>

L'ÉDITEUR

À propos de 2727 Coworking

2727 Coworking is a Montreal workspace and business-address provider. We serve people who need a place to focus, meet, run a small business or establish a professional mailing presence. Our website offers English and French information about workspace options and services, alongside educational resources for operating a business in Canada.

A workspace that fits the day

Our workspace options include private offices, day passes and desks, and a conference room. These formats help individuals and teams compare a dedicated office with more flexible ways to work or hold a meeting. Prospective members can explore the virtual tour, review current pricing and book a visit before choosing a workspace.

Business addresses and mail

2727 Coworking provides business-address and virtual-mailbox services. Our resources explain the documents and practical questions involved, including guidance for people outside Canada. Service eligibility, included features, availability and access arrangements should be confirmed on the applicable service page or with our team.

Resources for Canadian small businesses

We publish guides, research and planning tools about workspace decisions, business addresses and starting a business in Canada. Our incorporation research includes information for people inside Canada and abroad, with jurisdiction-specific material to help readers identify the next questions to investigate. These educational resources complement our workspace and address services; they are not individualized legal, tax or immigration advice.

Visit or contact 2727 Coworking

Explore [private offices](#), [day passes and desks](#), [the conference room](#), [business addresses](#) and [virtual mailboxes](#). [Book a visit](#) or [contact the team](#) to discuss your needs.

A business address alone does not establish tax residence, immigration status, banking approval or eligibility for a government program.

Site Web : <https://2727coworking.com>

Cet article est de nature informative. Validez toute décision médicale, juridique, financière, réglementaire ou technique importante auprès de professionnels compétents et des sources primaires citées. Les services de l'entreprise sont décrits séparément des constats de recherche de l'article.