

Coworking au Square Victoria : Analyse et tendances 2026

By 2727coworking.com Publié le 17 avril 2026 41 min de lecture



Résumé Exécutif

Dans un contexte où le travail flexible (télétravail, travail hybride) se confirme comme tendance structurelle, les espaces de coworking et de [bureaux partagés](#) ont pris une importance croissante dans la planification des environnements professionnels. Ce rapport examine en profondeur le phénomène des espaces de travail flexibles à *Square Victoria*, centre-ville de Montréal, à l'horizon 2026. Il situe d'abord l'émergence du coworking dans son contexte global et québécois, puis se concentre sur les spécificités locales, l'offre existante (acteurs majeurs, aménagements, services, coûts) et les dynamiques associées (demande, tendances du marché, partenariats immobiliers, impacts post-pandémie). Des analyses quantitatives et qualitatives appuient les observations, qu'il s'agisse de données de marché globales (taille du marché mondial et canadien du coworking) ou de chiffres locaux (vacance immobilière, taux d'adhésion au mode hybride). Des études de cas, tirées de l'actualité du secteur, illustrent comment des entreprises locales et internationales adoptent le coworking (p. ex. politiques de stationnement flexibles, intégration d'événements communautaires, etc.).

Parmi les constats clés : le marché mondial du coworking reste robuste malgré la [faillite de WeWork](#) fin 2023 (Source: [2727coworking.com](#)) (Source: [2727coworking.com](#)), soutenu par la transition permanente vers des modalités de travail hybrides (une enquête WeWork/CommercialSearch révèle que 59 % des entreprises prévoient d'étendre l'usage des bureaux flexibles (Source: [2727coworking.com](#)). Au Canada, le nombre d'espaces de coworking ne cesse d'augmenter (environ 883 en mai 2025 (Source: [2727coworking.com](#)) et le marché devrait tripler de taille entre 2023 (~285 M\$) et 2030 (893 M\$) (Source: [2727coworking.com](#)). Montréal, grâce à ses loyers de bureaux relativement abordables et à une culture entrepreneuriale dynamique, émerge comme un cas d'école de résilience et d'innovation dans le coworking (Source: [2727coworking.com](#)) (Source: [2727coworking.com](#)). Après le recul de WeWork (pourtant présent localement avec notamment WeWork Place Ville Marie) et la restructuration de Regus/IWG, de nouveaux modèles – via des partenariats gestionnaires-propriétaires ou des franchises – fleurissent. Par exemple, IWG a lancé fin 2023 un nouvel espace *Spaces* de ~34 800 pi² au Square Victoria (centre de Montréal) (Source: [storeys.com](#)), qui doit porter à plus de 65 000 pi² l'offre flexible du site (Source: [2727coworking.com](#)). Ce type de projet illustre la tendance : les propriétaires d'immeubles historiquement tournés vers les bureaux traditionnels accueillent volontiers des opérateurs de coworking pour combler les vacants, dynamiser l'occupation et proposer des solutions *plug-and-play* au marché locatif (Source: [2727coworking.com](#)) (Source: [2727coworking.com](#)).

Au plan opérationnel, les espaces tels que *Hedhofis Square Victoria* – accessibles 24h/24 et 7j/7 pour les membres (Source: www.hedhofis.com) – offrent des formules d'abonnement mensuel (postes de travail partagés à environ 199 \$CAN/mois (Source: coworkingmag.com), bureaux fixes à ≈300–440 \$/mois (Source: coworkingmag.com) (Source: www.coworkingcafe.com) incluant Wi-Fi haut débit, café à volonté, [salles de réunion](#), etc. Ces commodités, standardisées dans le modèle de coworking, permettent aux entreprises de réduire leurs coûts initiaux (moins d'investissement mobilier et logistique) et d'ajuster rapidement leurs besoins en espace (Source: www.cbre.ca) (Source: 2727coworking.com). Le revers de la médaille est une prime locative supérieure au prix au pied carré d'un bureau brut, mais compensée par la flexibilité contractuelle et les services mutualisés. En somme, sur le site de Square Victoria et ailleurs à Montréal, le coworking se présente comme un « meilleur bureau à domicile » (Source: www.morning.fr) et une alternative gagnant-gagnant pour les employés (meilleure satisfaction sociale, productivité) et les entreprises (nombreuses économies opérationnelles) (Source: www.cbre.ca) (Source: www.morning.fr).

Les sections suivantes détaillent ces observations : du contexte historique et conceptuel du coworking à l'analyse de l'offre et de la demande locale, en passant par des études de cas sectorielles (ex. : usage du coworking par des PME et startups montréalaises). Nous concluons en discutant des implications pour les différents acteurs (travailleurs, entreprises, bailleurs urbains) et des perspectives futures – notamment l'intégration croissante du travail flexible dans la planification immobilière, et la nécessité pour les espaces de coworking de renforcer la valeur ajoutée (communauté, événements, services) face à la concurrence des [bureaux sous-loués](#) conventionnels. Toutes les données chiffrées, analyses et citations sont étayées par des sources spécialisées (rapports d'analystes, études sectorielles, institutions immobilières, articles de presse économique, etc.) selon les normes académiques.

Introduction et Contexte Historique

Définition du coworking et du bureau partagé

Le **coworking**, souvent confondu avec le terme de *bureau partagé*, désigne un modèle d'espace de travail collaboratif où différents utilisateurs et organisations louent à *la carte* des postes de travail et utilisent des infrastructures communes. Plus précisément, on trouve en français la définition suivante : le coworking est une méthode d'organisation du travail « qui regroupe un espace de travail partagé et un réseau de travailleurs pratiquant l'échange et l'ouverture » (Source: www.morning.fr). Un espace de coworking est donc un bureau professionnel géré et meublé, loué selon des conditions flexibles ([à la journée](#), au mois) et offrant des commodités partagées telles que Wi-Fi, imprimantes, salles de réunion et cuisine autour du partage du café (Source: 2727coworking.com) (Source: www.morning.fr). Ce modèle vise à combiner l'autonomie d'un bureau privé et l'ambiance sociale d'un lieu collectif. Les **utilisateurs** des espaces de coworking (les « coworkers ») vont des freelances et travailleurs indépendants aux startups, voire à des grandes entreprises cherchant un bureau satellite (Source: 2727coworking.com) (Source: www.morning.fr). Selon Robelski et al., « un espace de coworking est conçu pour offrir collaboration et communauté dans des espaces de travail meublés et équipés sur une base locative » (Source: 2727coworking.com). On parle parfois de « tiers-lieu » ou de « bureau partagé » pour désigner des variantes (par exemple, des espaces dont la location est gérée par le propriétaire de l'immeuble) mais l'idée fondamentale reste la même : flexibilité contractuelle, mutualisation des ressources et mise en réseau des professionnels.

Historiquement, les racines du coworking remontent aux cybercafés et aux business centers. Le premier centre d'affaires Regus (aujourd'hui IWG) en 1989 proposait déjà des bureaux courts termes mutualisés avec services partagés (accueil, salle de réunion, etc.), préfigurant le coworking (Source: www.morning.fr). Mais c'est au milieu des années 2000 qu'apparut le premier « espace de coworking » tel que défini aujourd'hui. En 2005, Brad Neuberg ouvrit à San Francisco un lieu appelé Spiral Muse, offrant aux freelances postes de travail partagés, Wi-Fi et café – il étiquette ce concept « coworking » (Source: www.morning.fr) (Source: www.morning.fr). Très vite, ce modèle se propagea mondialement : d'autres pionniers US (The Hat Factory, etc.) puis des initiatives en Europe et Asie émergèrent dans la décennie 2005–2015. Dans cette période, le coworking se « démocratise » : initialement un mouvement indépendant visant des créatifs et techies, il devient peu à peu une solution de bureau pour des entreprises de toutes tailles (Source: www.morning.fr) (Source: www.morning.fr). En France par exemple, le nombre d'espaces de coworking a crû de quelques dizaines en 2010 à près de 250 en 2014 (Source: www.morning.fr). Des valeurs de collaboration, de mutualisation et de communauté (absentes des bureaux traditionnels) sont au cœur du concept depuis toujours (Source: www.morning.fr) (Source: www.morning.fr).

Évolution récente et essor du travail hybride

L'essor rapide du coworking coïncide avec des évolutions plus larges dans l'organisation du travail : développement du numérique, globalisation, et surtout montée en puissance des modèles *hybrides* (télétravail partiel) qu'a accélérés la pandémie de COVID-19. Avant 2020, le coworking attirait surtout des startups ou PME cherchant à éviter des baux lourds ; l'arrivée du télétravail massif a bouleversé l'équation des bureaux. En période de confinement, de nombreuses entreprises ont fait faillite (WeWork en est un exemple emblématique (Source: 2727coworking.com), mais à mesure que la vie professionnelle retrouve de la stabilité, la demande pour des formules flexibles reste haute. En environnement post-COVID, le **besoin**

d'espaces collaboratifs n'a pas disparu, bien au contraire : une revue de presse note que 59 % des entreprises déclarent souhaiter étendre l'usage de bureaux flexibles plutôt que reprendre des bureaux traditionnels (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)). On assiste ainsi à une adoption croissante du coworking par des entreprises de taille moyenne ou grande, qui s'en servent comme bureaux de transition ou locaux satellites (par exemple, pour des branches régionales ou des projets à durée limitée) (Source: www.cbre.ca) (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)). En résumé, là où certains annonçaient « la fin du bureau », le coworking prospère sous de nouvelles formes : plus de coopération inter-entreprises, flexibilité accrue et partenariats innovants avec les propriétaires d'immeubles.

Le rapport qui suit plonge dans cet univers dynamique. Nous expliciterons la situation mondiale, canadienne, puis montréalaise, pour mieux cerner la place des espaces de travail flexibles dans l'économie de 2026. Nous porterons une attention particulière à **Square Victoria** à Montréal, un vaste pôle d'affaires urbain, afin d'y situer les tendances observées. La section "*Coworking et Bureaux Partagés à Square Victoria*" décrira en détail l'offre locale (« qui fait quoi » au Square Victoria et alentour) et analysera comment celle-ci s'insère dans les besoins futurs du marché. Chaque affirmation y sera étayée par des études de marché, des statistiques sectorielles et des témoignages d'experts, autant que possible récents.

1. Contexte global et canadien du coworking

1.1 Croissance du marché mondial

Le coworking mondial est un marché en très forte expansion depuis une quinzaine d'années. Selon plusieurs études sectorielles, le marché mondial du coworking atteignait l'ordre de *19–22 milliards de dollars USD* en 2021–2024 (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)) (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)). Une prévision récente table sur un taux de croissance annuel composé (TCAC) d'environ 15–16 % pour la fin de la décennie (CAGR 2024–2033) (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)) (Source: www.globenewswire.com), ce qui porterait le marché au-delà de *40 milliards USD* d'ici 2030–2033 (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)). Par exemple, un rapport industriel estime qu'il passera d'environ 20,96 Md\$ en 2023 à 53,46 Md\$ en 2033 (CAGR=15,04 %) (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)). Ce volume englobe les revenus des opérateurs d'espaces flexibles et les loyers correspondants. L'Amérique du Nord représente historiquement la plus grosse part du marché (=40 %) (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)), grâce à des profils d'entreprise enclins à l'innovation RH.

Cette croissance traduit plusieurs phénomènes interdépendants. D'une part, l'immobilier de bureau a connu une crise de surcapacité dans énormément de métropoles (jusqu'à 18–25 % de vacance locative au Canada début 2024 (Source: [storeys.com](https://www.storeys.com)) (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)), incitant les propriétaires à proposer des solutions « clés en main » pour remplir rapidement leur espace. De l'autre, les entreprises ont renoncé aux loyers traditionnels coûteux pour privilégier la souplesse : la part de portefeuille immobilier dédiée aux espaces flexibles pourrait atteindre 29 % en 2027 selon CBRE (Source: www.globenewswire.com). Les faillites en chaîne (WeWork, IWG/Regus, etc.) ont certes refroidi certains investisseurs, mais cela a surtout rebattu les cartes vers des modèles plus durables (gestion d'espaces pour compte de propriétaires, franchisages, etc.). Dans l'ensemble, l'« essence même » du coworking – espace modulable, services mutualisés et communauté – reste en demande (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)) (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)). Comme l'observent notamment des analystes du secteur : « Les besoins qui ont fait naître le coworking (flexibilité, communauté, brefs termes) n'ont fait que se développer. Alors que WeWork s'estompe, le besoin et le désir de coworking subsisteront – et d'autres acteurs sont prêts à saisir l'opportunité » (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)).

1.2 Marché canadien et perspectives

Au Canada, la dynamique est similaire, sinon plus rapide en proportion. Une étude de 2025 note environ **883 espaces de coworking au Canada** (tous types confondus) en mai 2025 (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)). Ces espaces généraient un marché valant **285 millions de dollars canadiens en 2023**, selon la même source (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)). La prévision est ambitieuse : créditée d'un taux de croissance supérieur à la moyenne mondiale (jusqu'à ~18 % CAGR), la valeur estimée du marché canadien grimpera à près de **893 M\$ d'ici 2030** (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)). Montréal, deuxième grande ville du pays, en capte une part significative. Des observateurs notent que le coworking ne représente plus une solution marginale : il constituerait aujourd'hui environ **8 % de l'inventaire total des bureaux au Canada** (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)), témoignant de son intégration au parc de bureaux traditionnels.

Ce développement soutenu s'explique par plusieurs facteurs locaux : coûts immobiliers relativement plus faibles (notamment vs Toronto/Vancouver), foisonnement de PME et d'industries créatives, et appui gouvernemental à l'entrepreneuriat. Par exemple, Montréal se distingue par un écosystème technologique et créatif vigoureux, favorable aux modèles de travail alternatifs (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)) (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)). En outre, les rapports sur l'immobilier mentionnent que les bureaux abandonnés depuis la pandémie ont laissé du stock que le coworking convertit partiellement en sympathique solution « plug-and-play » (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)) (Source: [storeys.com](https://www.storeys.com)). Techniquement, plusieurs promoteurs et propriétaires ont élargi leurs offres flexibles : la franchise ou la coentreprise (joint-venture) est devenue un canal de croissance. L'exemple le plus

marquant est l'expansion planifiée du groupe **IWG** (propriétaire des marques Regus et Spaces) : parmi 13 nouvelles implantations annoncées fin 2023 à travers le Canada, figure un centre *Spaces* de **34 807** pieds carrés à Montréal (Rue du Square-Victoria) inauguré en décembre 2023 (Source: storeys.com). Ce seul site, lorsqu'il sera totalement opérationnel, portera la surface *Spaces* disponible à Square Victoria à environ **65 000** pieds carrés au total (Source: 2727coworking.com). D'autres événements, comme la conquête de 13 nouveaux sites canadiens en quelques mois, montrent que l'industrie croit en une demande pérenne même après les revers passés (Source: storeys.com) (Source: 2727coworking.com).

En résumé, l'accroissement du coworking au Canada est robuste. Il bénéficie d'un contexte immobilier où la vacance élevée (p. ex. ~19 % à Montréal fin 2024 (Source: 2727coworking.com) et les demandes hybrides poussent les utilisateurs à préférer des solutions prêtes à l'emploi. De plus, les opérateurs locaux (que ce soit des réseaux internationaux ou des acteurs indépendants) ont adopté des modèles moins capitalistiques et plus collaboratifs, atténuant les risques rencontrés par les géants du passé (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com). Dans le même temps, la population active s'oriente vers des arrangements flexibles : on estime par exemple que 77 % des entreprises en Europe adoptent déjà un modèle hybride, garantissant ainsi une demande récurrente pour des espaces de coworking (Source: 2727coworking.com). Tous ces éléments posent la scène pour une évolution durable du coworking au Canada et à Montréal, que la suite de ce rapport explorera en détail.

2. Le coworking à Montréal : état des lieux et tendances (2020–2025)

2.1 Résilience face aux turbulences

Montréal présente un profil intéressant : la ville n'a *jamais* été aussi dépendante de WeWork qu'une métropole comme New York (WeWork n'y disposait que de deux sites importants) (Source: 2727coworking.com). En conséquence, quand WeWork a déposé son bilan fin 2023, l'impact réel sur le marché montréalais a été limité : elle a abandonné environ **60 000 pi²** (deux étages) dans la tour 1010 Sainte-Catherine, mais conservé des locaux et signé de nouveaux baux pour des clients d'entreprise en 2024 (Source: 2727coworking.com) (Source: www.cbre.ca). Son image d'enseigne semblait quelque peu entamée, pourtant quelques grandes entreprises ont continué à y recourir localement (une agence de recrutement et un gestionnaire d'investissement de 100+ employés ont par exemple signé avec WeWork Montréal en 2024 (Source: www.cbre.ca). Ceci indique que la marque, malgré tout, maintient un attrait si l'on propose des conditions adaptées. De même, la chute de Regus/IWG n'a pas réduit drastiquement l'offre canadienne : au contraire, Regus a ouvert *en fin 2024* son plus grand site montréalais en collaboration à la Place Victoria (Square Victoria), étendant ainsi sa présence pour répondre à la demande (Source: 2727coworking.com).

Ainsi, contrairement au scénario du « krach global du coworking », Montréal a plutôt connu un « réalignement » : les grands acteurs ont renforcé certaines positions clés (WeWork à Place Ville Marie, Spaces au Square Victoria), tandis que de nouveaux opérateurs locaux ont capté la clientèle indépendante laissée vacante (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com). Par exemple, des espaces indépendants et communautaires (p. ex. *Crew Collective & Café* dans un ancien édifice de banque, ou *Halte 24-7 Plateau*) ont continué à accueillir des travailleurs même lors des vagues de confinement (Source: 2727coworking.com). La diversification est telle à Montréal qu'on voit apparaître des niches (espaces dédiés aux développeurs de jeux vidéo, bureaux hybrides / studios d'artistes, etc.) qui élargissent l'audience du coworking. Globalement, on parle de « résilience du coworking montréalais » : la ville constitue une « étude de cas » où la fermeture de géants n'a pas signifié la fin du concept (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com).

2.2 Tendances post-pandémique et mutations du lieu de travail

En parallèle, la pandémie a changé les habitudes de travail au Québec. De nombreuses entreprises ont établi des politiques hybrides (travail 2–3 jours hors du domicile). Dans ce cadre, le coworking est devenu une *solution d'appoint* pour les bureaux réduits ou temporaires. En 2024-2025, on constate plusieurs phénomènes :

- **Augmentation de la demande des PME** : Des entreprises de taille moyenne ont renoncé à un bail traditionnel et se rabattent sur des formules flexibles. *Les analyses de marché rappellent qu'une proportion croissante de PME montre un intérêt marqué pour l'adoption du coworking* (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com). Concrètement, on observe par exemple des « pass » modulaires (quelques jours par semaine) plébiscités par des employés en « téléprésence partielle » (Source: 2727coworking.com). Les espaces montréalais offrent maintenant des abonnements part-time ou forfaits de quelques jours ont réussi à attirer ces clients.
- **Pop-up et partenariats des bailleurs** : Pour contrer la vacance (~15–20 % sur le CBD montréalais en 2024 (Source: 2727coworking.com), des propriétaires de bureaux ont noué des partenariats avec des opérateurs de coworking. Certains ont même aménagé en interne des « bureaux relais » pré-montés (à l'image de mini-coworking) pour séduire les locataires hésitants (Source: 2727coworking.com). Ainsi, le coworking ne se limite plus à des lieux autonomes : il s'immisce dans les normes locatives, et les discussions locataires-propriétaires sur un espace se font

maintenant souvent en parallèle avec la possibilité d'un aménagement clé en main. En somme, la flexibilité affichée par le coworking force le marché immobilier montréalais à se révéler plus malléable (baux négociables, « pots de départ » plus souples, etc.) (Source: 2727coworking.com).

- **Valorisation de la communauté et du cadre** : Pour attirer les usagers récalcitrants (qui pourraient travailler chez eux), les opérateurs misent sur l'expérience client. À Montréal, on souligne que les espaces qui réussissent mettent l'accent sur la communauté (événements networking, petits-déjeuners hebdomadaires, activités de bien-être) et sur le design intérieur (façade conviviale, cafés intégrés, vues attractives) (Source: 2727coworking.com) (Source: www.cbre.ca). Le but est de fournir « plus qu'un bureau : un lieu de vie professionnelle » où les travailleurs renouent un lien social et découvrent des experts complémentaires (graphistes, juristes, développeurs) dans leur voisinage de bureau (Source: www.cbre.ca).

En synthèse, l'écosystème de coworking montréalais a su trouver de nouveaux équilibres : ceux qui mettent en valeur la flexibilité d'usage (gratuité pour l'accès 24/7, formules télétravail) et l'environnement humain tirent leur épingle du jeu. Un spécialiste local le résume bien : « le coworking a toujours été synonyme de changement et d'adaptabilité » (Source: 2727coworking.com), et Montréal en offre le meilleur exemple.

3. Espaces de coworking et bureaux partagés à Square Victoria

3.1 Présentation de Square Victoria et de son écosystème professionnel

Square Victoria est un carrefour emblématique du centre-ville de Montréal. Situé devant la Place Victoria (anciennement « Place du commerce ») et à proximité immédiate de la gare Square-Victoria-OACI, ce petit parc urbain (classé historique depuis 1860) est entouré de tours de bureaux et d'hôtels (Source: www.hedhofis.com). C'est un nœud de transport stratégique (métro, bus, trains, parking) et un haut lieu commercial (à deux pas du World Trade Centre et de la Place Ville Marie). Le contexte est donc particulièrement favorable aux espaces de travail : les nombreuses lignes de métro facilitent l'accès pour les travailleurs de toute la métropole, et l'immense flux piétonnier environnant assure une vitalité continue. Le Square Victoria – et plus spécifiquement l'adresse **800, rue du Square-Victoria** – est par conséquent devenu attractif pour les opérateurs d'espaces flexibles cherchant une visibilité et une accessibilité optimales.

L'offre actuelle sur le site se compose principalement de deux types : les opérations de grands réseaux internationaux (sous forme de franchises ou de gestionnaires d'immeubles) et des acteurs locaux. Les principaux espaces identifiés sont :

- **Spaces Centre-Ville (IWG/Spaces)** : Géré par International Workplace Group (IWG), il occupe plusieurs étages (totalisant environ **34 800 pieds²** au moins, avec des projets d'expansion) au **800 rue du Square-Victoria**. Lancé fin décembre 2023, il propose des bureaux privés, des zones dédiées, des salles de réunion et des passerelles numériques (accès fort débit, support IT) (Source: storeys.com). Ce centre vise un positionnement « *Premium* » dans le portefeuille Spaces. Son ouverture s'inscrit dans la stratégie d'IWG d'enrôler des partenaires locaux : c'est un modèle de joint-venture avec un investisseur, comme il a pu en résulter ailleurs au pays (Source: 2727coworking.com).
- **Hedhofis Square Victoria** : Hedhofis est une chaîne québécoise d'espaces de coworking (*collaboratifs*). Sa succursale du Square Victoria (même adresse : 800, rue du Square Victoria – bureau 2624) est un petit centre moderne de 24 membres, ouvert 24/7 pour ceux-ci (Source: www.hedhofis.com). Il se présente comme « un espace de coworking pensé pour vous » avec vue sur Montréal (Source: www.hedhofis.com). Les commodités annoncées comprennent wifi haut débit, café à volonté, soutien logistique complet et salles communes (voir la Section 3.4). Hedhofis offre typiquement des forfaits mensuels d'accès au coworking (hot desk) et de bureaux dédiés, avec flexibilité de durée.
- **Autres espaces** : Le Square Victoria n'accueille pas actuellement de *WeWork* (ce dernier est cantonné aux tours adjacentes de Place Ville Marie). Aucun espace purement coopératif local (type *Centre d'affaires communautaire*) spécifique à ce Square n'est référencé. Toutefois, l'adresse voisine (1250 rue René-Lévesque) héberge un espace Regus/Spark (IWG) proche, le Centre Urbain des Affaires. Réciproquement, des espaces renommés comme *Anticafé* ou *HubBasarab* opèrent dans d'autres quartiers d'affaires de Montréal (Parc Olympique, Vieux-Port) mais peuvent être considérés comme comparables en termes de services communautaires. Pour la zone immédiate du Square Victoria, c'est donc essentiellement le duo Spaces/IWG - Hedhofis qui façonne l'écosystème du coworking. Le « bureau partagé » traditionnel (type centre d'affaires sans composante communautaire, tel que Regus classique) existe surtout dans des tours avoisinantes (Mercantile, Centre Mont-Royal, etc.), mais pas littéralement dans l'angle du Square Victoria.

En résumé, le Square Victoria abrite quelques milliers de mètres carrés d'espaces de travail flexibles de pointe, gérés par des opérateurs expérimentés. Cette concentration structure l'offre pour les entreprises cherchant un environnement urbain clé en main. Dans ce contexte, les clauses contractuelles accordées par les bailleurs de ces programmes sont souvent plus souples : on trouve des baux mensuels ou annuels au lieu de pactes décennaux, ainsi que la possibilité d'ajuster l'espace loué à tout moment (Source: www.cbre.ca) (Source: www.cbre.ca). Le reste de ce chapitre décrira les spécificités de ces offres (loyers, services, clientèle visée) et les avantages comparatifs qu'elles procurent face au bureau conventionnel.

3.2 Acteurs et offres au Square Victoria

Spaces Centre-Ville (Espace IWG)

Caractéristiques : Ouvert en décembre 2023, ce centre *Spaces* occupe plusieurs étages dans l'immeuble de bureaux « Place Victoria » (800 rue du Square-Victoria) (Source: storeys.com). Sa surface initiale est de l'ordre de **34 800 pi²**, avec un plan annoncé d'étendre l'espace à environ **65 000 pi²** via un second étage ou un aménagement supplémentaire (Source: 2727coworking.com). Le lieu se décline en bureaux privés (petites à grandes tailles), bureaux partagés (hot desks et bureaux dédiés) ainsi qu'un grand plateau de travail flexible. De nombreuses salles de conférence et de réunion sont disponibles pour réservation, complétées par des zones communes modernes (lounges, cuisine équipée, etc.). La décoration intérieure, sobre et design, est typique de la marque *Spaces* dans ses emplacements européens et nord-américains, alliant ambiance « bureau d'entreprise branché » et confort (mobilier ergonomique, grandes baies vitrées).

Services et tarification : Spécifiquement, *Spaces Centre-Ville* promet un ensemble complet : réseau wifi haute performance, support informatique sur place, impression, service d'accueil et restauration légère. Selon les standards IWG, l'accès est garanti 24/7 pour les locataires membres. Les formules tarifaires sont progressives : on retrouve des abonnements *hot desk* (flexibilité totale sur le bureau mobile, sans place fixe) et *dedicated desk* (bureau attitré dans un open space). D'après des sources indépendantes, le *hot desk membership* chez Hedhofis (un opérateur similaire) démarre à environ **199 \$/mois** (Source: coworkingmag.com), tandis que le *dedicated desk* oscille autour de **300–440 \$/mois** (Source: coworkingmag.com) (Source: www.coworkingcafe.com). Ces valeurs sont indicatives du segment milieu-de-gamme. On peut estimer que *Spaces*, en tant qu'offre *premium*, se situe dans le haut de cette fourchette. L'espace propose également des *bureaux privés* fermés, loués sur devis (plusieurs centaines de \$/mois), et des passes à la journée. L'accès permanent inclut le café/collation (comme c'est la règle chez IWG) et l'entretien, de même que la possibilité de scanner/imprimer.

Hedhofis Square Victoria

Caractéristiques : Ce petit espace (environ 24 postes) se veut un coworking local « à taille humaine ». Ses couleurs claires, la perspective ouverte sur la ville et la proximité des arbres du parc transmettent une ambiance conviviale. Il est clair qu'il s'adresse surtout aux travailleurs indépendants, startups et petites équipes désireuses de bénéficier d'un cadre de travail inspirant en plein centre-ville. Sa proximité immédiate du métro (ligne verte, station Square-Victoria, accessible en moins de 5 minutes à pied) est un atout majeur (Source: www.hedhofis.com).

Services et tarification : Hedhofis met en avant les commodités de base : Internet haut débit, café/thé à volonté, casiers et assistance sur place. Les membres ont accès 24/7 (ce qui est exceptionnel pour un petit coworking) (Source: www.hedhofis.com), tandis que les non-membres peuvent venir en heures normales (lun–ven 9h–17h). Les abonnements offerts incluent des passes de coworking mensuels ou horaires, ainsi que des bureaux privés. D'après les listings externes, une place dédiée chez Hedhofis (bureau fixe dans l'espace coworking) s'élève à **≈299 \$/mois** (Source: www.coworkingcafe.com). On y voit aussi des offres virtuelles (adresse d'affaires) à partir de **79 \$/mois** (Source: www.coworkingcafe.com), suggérant que Hedhofis propose des services réduits de type centre d'affaires. Le niveau de prix paraît inférieur à celui de *Spaces*, ce qui reflète un positionnement plus « entrée de gamme ».

Comparaison des offres principales au Square Victoria

ESPACE	FOURNISSEUR/MARQUE	ADRESSE	SURFACE APPROXIMATIVE	SERVICES CLÉS	TARIFS INDICATIFS*
Spaces Centre-Ville	IWG (Spaces franchise/partenariat)	800 rue du Square-Victoria (Place Victoria), Montréal	~35 000–65 000 pi ² (multi-étages)	Bureaux privés, bureaux flexibles, salles de réunion, wifi pro, café, support IT, communautés, events	Hot desk : ~200–300 \$/mois (Source: coworkingmag.com) Dedicated desk : ~300–440 \$/mois (Source: coworkingmag.com) (Source: www.coworkingcafe.com) Bureaux fermés : de \$600–1000+/poste (est.) Passe journalière : ~\$50/jour (selon secteur)~---
Hedhofis Square Victoria	Hedhofis (opérateur québécois)	800 rue du Square-Victoria, étage 26 (Place Victoria)	< 5 000 pi ² (24 postes)	Coworking open space, wifi, café & thé, conciergerie, kitchenette, imprimante	Hot desk : ~199 \$/mois (Source: coworkingmag.com) Dedicated desk : ~299 \$/mois (Source: www.coworkingcafe.com) Bureau privé : sur demande (petit, 1–3 pers.) Adresse virtuelle : 79 \$/mois (Source: www.coworkingcafe.com)
WeWork Place Ville-Marie	WeWork (externe)	3 Place Ville Marie, 4e étage	66 333 m ² (immeuble complet; WeWork occupe partie du 4e)	Coworking global (entrée PVM), wifi, salles de réunion, cafétéria, events, etc.	Exemple : abonnements de \$400–450/mois (hot desk) (Source: 2727coworking.com)* (Non directement à SV, mentionné pour contexte)

*Ces tarifs sont donnés à titre indicatif d'après diverses sources en ligne (Source: coworkingmag.com) (Source: www.coworkingcafe.com) et peuvent varier en fonction des promos et conditions. Les formules incluent généralement l'accès 24/7, les commodités standard (wifi, café, imprimante) et l'atmosphère communautaire du coworking.

Observations synthétiques

Comme le montre le tableau ci-dessus, l'espace « Spaces » du Square Victoria s'adresse à un segment plus « corporate/professionnel » (espaces privés, grandes surfaces, serveur IT dédié), avec des prix proches de ceux des tours prestigieuses du centre-ville. Hedhofis répond à une clientèle plus sensible au coût fixe, offrant l'essentiel du coworking communautaire. WeWork Place Ville-Marie, bien qu'ancré à la tête de l'immeuble rival PVM, fournit un point de comparaison (grande échelle, notoriété, services larges). La proximité de ces deux enseignes au Square Victoria (ici, Spaces; là, WeWork) crée un micro-marché très concurrentiel sur quelques pâtés de maisons seulement.

3.3 Bénéfices comparés : Coworking versus bureau traditionnel

Les modèles de bureaux partagés comportent des avantages opérationnels substantiels par rapport aux bureaux conventionnels **pour l'entreprise locataire**. En voici quelques-uns validés par la littérature d'affaires :

- **Réduction des coûts initiaux** : Les entreprises évitent l'investissement dans le mobilier, l'aménagement et l'équipement informatique. Tout est fourni par l'opérateur. CBRE note que les flex offices « épargnent à l'entreprise d'importantes dépenses de capital, en incluant mobilier, équipement, etc. » (Source: www.cbre.ca).
- **Flexibilité de la surface** : Pas de bail à long terme enfermant l'occupant. On peut facilement ajuster à la hausse ou à la baisse le nombre de postes prévus par l'entreprise. Comme le souligne un expert de CBRE, le modèle coworking est « extensible » : parfait pour les sociétés qui doivent croître ou réduire rapidement (Source: www.cbre.ca). Cela évite les pénalités liées à la renégociation brutale d'un bail traditionnel.
- **Mobilité et agilité RH** : Les firmes en croissance rapide (startups tech, agences...) peuvent ouvrir un bureau satellite sans retard de construction. Par exemple, une startup montréalaise a pu aménager chez *iQ Offices* en attendant son nouveau siège (WeWork pratiquait encore ce service en 2024) (Source: 2727coworking.com). De même, l'extension géographique d'équipes (montréalaises, canadiennes ou internationales) est simplifiée lorsque l'entreprise peut puiser dans un réseau global (WeWork ou IWG offrent un accès réciproque entre sites) (Source: www.cbre.ca) (Source: 2727coworking.com).
- **Productivité et bien-être des employés** : Le coworking est souvent meilleur pour la santé mentale qu'un confinement à domicile. Une étude institutionnelle rapporte que les travailleurs dans des espaces de coworking déclarent moins de stress psychosocial et plus de satisfaction sociale que des télétravailleurs isolés (Source: www.morning.fr). L'environnement de bureau stimulant (bruit ambiant, plusieurs collègues d'entreprises diverses, design inspirant) peut augmenter la motivation et la créativité. De plus, la responsabilité partagée des services (accueil, ménage, cuisine) dégage du temps pour la mission principale des employés. CBRE souligne même que l'entreprise en coworking n'a pas besoin d'embaucher du personnel de gestion d'immeuble ou de gérer le café – tout cela est « standard » dans les offres flexibles (Source: www.cbre.ca).

Toutefois, ces gains ont un coût. Les loyers par pied² dans un coworking sont typiquement plus élevés que dans un bail brut comparable, justement pour payer ces commodités immédiates. Cette prime se justifie si **l'essence même de la flexibilité** vaut le coup (par exemple, si la demande fluctue ou si l'urgence d'occupation élevée justifie de payer un peu plus). Le compromis est le suivant : **coût horaire/service = plus élevé, rigidité locative = plus faible** (Source: www.cbre.ca) (Source: 2727coworking.com). Les entreprises fortes en capital ou avec peu de contraintes budgétaires peuvent se permettre le loyer premium pour un produit clé-en-main. À l'inverse, une TPE pourrait n'y recourir que pour quelques employés aux horaires incomplets. De plus, il faut noter qu'un coworking exige des compromis sur la confidentialité (ouverture de l'espace) et la standardisation (on ne peut pas trop personnaliser son bureau).

Au final, si on résume ces points : le **Tableau 1** ci-dessous compare les critères clés entre bureau traditionnel et coworking/bureau partagé. Il illustre bien pourquoi un espace comme celui du Square Victoria attire aujourd'hui une palette variée d'utilisateurs, du freelance cherchant du lien social au grand groupe agile explorant de nouveaux marchés.

CRITÈRE	BUREAU TRADITIONNEL (CLASSIQUE)	COWORKING / BUREAU PARTAGÉ (FLEXIBLE)
Engagement locatif	Bail long terme fixe (souvent 5–10 ans) (Source: 2727coworking.com)	Contrat modulable (contrats courts, mois par mois) (Source: 2727coworking.com). Possibles résiliations ou expansions rapides.
Coûts initiaux	Élevés (travaux d'aménagement, mobilier, câblage, etc.)	Faibles (prestataire fournit ameublement, IT, services communs) (Source: www.cbre.ca) (Source: 2727coworking.com). Pas de gros capital engagé par l'entreprise.
Aménagement/Services	Société paie elle-même pour mobilier, ménage, café, accueil	<i>Tout inclus</i> : wifi, imprimantes, salles de réunion, café/boissons gratuites, service d'accueil, etc. (ex. Hedhofis offre café à volonté, support par réception) (Source: www.hedhofis.com) (Source: www.cbre.ca).
Flexibilité quantitative	Taille fixe selon bail + reconfiguration coûteuse	Élasticité immédiate : on peut ajouter/retirer des postes à court terme (Source: www.cbre.ca). L'entreprise peut s'adapter à la hausse ou à la baisse d'effectifs sans renégocier de bail lourd.

| **Communauté et Réseautage** | Peu de partage (collègues d'une seule société) | Communauté multi-entreprises (événements networking, échanges inter-entreprises) (Source: www.cbre.ca) (Source: 2727coworking.com). Favorise la collaboration spontanée. | | **Accessibilité (horaires)** | Limité aux horaires convenus (souvent heures ouvrables) | Souvent 24/7 pour les membres (cas de Hedhofis, WeWork, Spaces) (Source: www.hedhofis.com). Praticité pour horaires atypiques. | | **Adaptation à la croissance** | Complexe (nouveau bail, nouveaux paiements) | Idéale pour *scale-up/down* rapide

(Source: www.cbre.ca). L'entreprise paie pour ce dont elle a besoin au jour le jour. | | **Exigences de personnel** | Demande personnel administratif/entretien interne | Réduit (le gestionnaire du coworking prend en charge l'accueil et les services) (Source: www.cbre.ca). L'entreprise gagne en simplicité opérationnelle. | | **Niveau d'innovation** | Matériel fixe, peu d'inspiration sociale | Lieu dynamique (nouveaux idéateurs, événements sectoriels) encourage l'esprit d'innovation. Globalement positif pour la culture d'entreprise. |

Ce tableau montre clairement les compromis : **plus de flexibilité et de commodité, contre un coût supérieur et moins de contrôle privé**. Les organisations doivent juger selon leur stratégie. Au Square Victoria, la cohabitation de ces modèles (Spaces, Hedhofis, Regus classiques) offre justement aux entreprises la liberté de choisir le compromis qui leur convient le mieux, plutôt que d'être contraintes à un seul mode de location.

3.4 Atouts et services valorisés au Square Victoria

Au-delà des simples coûts, les espaces de Square Victoria mettent en avant plusieurs bénéfices tangibles pour les locataires (montréalais ou non) :

- **Emplacement central & transport** : Les centres sont à deux pas du métro (ligne verte Square-Victoria-OACI) (Source: www.hedhofis.com), et proches de la Gare Centrale et de la Gare Windsor. Cette accessibilité tous azimuts (réseau de bus et trains de banlieue également à proximité) est mise en avant sur les sites commerciaux (le *Walk Score* du secteur est de 79/100 (Source: coworkingmag.com). Cela réduit considérablement les temps de trajet pour la main-d'œuvre, un critère clé selon les enquêtes sur les « hardscapes » d'accessibilité en immobilier.
- **Environnement inspirant** : Les visiteurs bénéficient de « vues imprenables sur Montréal » comme le décrit Hedhofis (Source: www.hedhofis.com), et d'un cadre agrémenté de restaurants, cafés et espaces publics (le Square Victoria lui-même possède un monument historique et des espaces verts pour la détente) (Source: www.hedhofis.com). L'emplacement facilite aussi la veille urbaine : sièges financiers, agrémente l'expérience de travail.
- **Services à valeur ajoutée** : Au-delà du standard (wifi, café, imprimantes), des aides telles que le stationnement vélo (espaces attitrés) (Source: coworkingmag.com) (Source: www.wework.com), des douches, etc., sont mentionnés. Par exemple, WeWork PVM annonce un grand espace vélo, des salles de repos parentales et un espace restauration (Source: www.wework.com) – bien que hors Square Victoria, cela illustre la tendance du secteur. Au Square Victoria même, aucun détail n'a été trouvé sur les douches, mais on note le « service client continu » et les « abonnements court terme » promus par Hedhofis (Source: www.hedhofis.com), et le « support à vélo » (porte-vélos) visible sur leur page.
- **Communauté locale** : Certains espaces organisent activement des événements pour briser l'isolement. Bien qu'aucun calendrier précis ne soit public pour Square Victoria, il est vraisemblable que Spaces Centre-Ville (via IWG) propose des petits-déjeuners ou workshops professionnels (pratique courante chez IWG). Hedhofis, quant à lui, se présente comme un réseau de coworking (8 emplacements au Québec), ce qui suggère des échanges intraréseau possibles.
- **Engagement RSE et image** : Travailler dans ces espaces axés sur la mobilité urbaine projetera une image « moderne » et *réactive* de l'entreprise utilisatrice. Par exemple, l'immeuble de la Place Victoria est un bâtiment « vert » (conforme aux standards HQE/BOMA), alimenté à énergies 100 % renouvelables (Source: www.wework.com). Ce genre de certificat est souvent mis en avant par WeWork dans ses communications et renforce l'attrait pour les organisations soucieuses de durabilité. Spaces et Hedhofis mettent également en avant leur engagement local (conception québécoise des espaces, coexistence avec l'économie locale, etc.).

En synthèse, les entreprises envisagent Square Victoria non seulement pour l'espace physique en soi, mais aussi pour les **ressources opérationnelles et immatérielles** qu'il offre rapidement. Les commodités (restauration intégrée, par exemple l'accès direct aux boutiques du centre commercial PVM) et les facilités logistiques réduisent le surcroît de charge habituellement associé à l'ouverture de nouveaux bureaux. Ce remarquable écosystème urbain autorise de plus un maillage efficient entre vie professionnelle et urbaine.

3.5 Statistiques clés du Square Victoria et évolution récente

Pour mettre en perspective les données fournies plus haut dans ce chapitre, rappelons quelques statistiques du secteur local (de la métropole montréalaise) les plus pertinentes pour 2024–2025 :

- **Vacance immobilière** : Le taux global de vacance dans le Grand Montréal atteint environ 19,1 % fin 2024 (Source: 2727coworking.com), ce qui est élevé (près du niveau record de 20–25 % envisagé pour 2025). Cette surcapacité incite les propriétaires à accepter des offres flexibles. Concrètement, on observe des sous-locations servant de *quasi-coworking*, et des espaces « spéculatifs » prêts à accueillir des start-ups en un mois au lieu de deux ans de travaux.

- **Scoring de l'accès** : Le *Walk Score* du Square Victoria est de 79/100 (« très praticable à pied ») (Source: coworkingmag.com), le *Transit Score* 70/100 (« excellents transports ») et le *Bike Score* 76/100. Ces chiffres illustrent quantitativement l'attractivité de l'emplacement.
- **Croissance d'infrastructure coworking** : Montréal comptait, début 2025, plus de **100 espaces de travail flexibles** répartis dans divers quartiers (Centre-ville, Plateau, Mile-End, etc.) (Source: 2727coworking.com). Et le total cumulé de surface dédiée au coworking y a presque doublé en 5 ans (Source: 2727coworking.com). Ces tendances se reflètent dans une concurrence féroce pour l'attention des utilisateurs et dans la polarisation de certaines zones (le centre-ville reste le cœur, mais des quartiers comme Concordia/Quartier de l'UQAM à l'est se développent).
- **Adoption des modèles hybrides** : 77 % des entreprises, interrogées dans une étude européenne de 2023, indiquaient maintenir des horaires de travail hybrides (Source: 2727coworking.com). Au Québec, cette proportion est comparable. Si l'on ajoute à cela la forte demande pour du bureau de proximité (plusieurs travailleurs refusent les longs trajets quotidiens), il est peu surprenant que les espaces comme Square Victoria confirment leur utilité.

Ces chiffres soulignent que le Square Victoria, tout comme Montréal en général, est un marché « acheteur » : plutôt que de pénaliser les espaces flexibles, la surabondance offre aux locataires plus de marge de manœuvre (choix plus large, conditions de bail assouplies) et attire les équipes cherchant de bonnes conditions locales. Les espaces de coworking à Square Victoria ont su capter cette occasion : les accords passés fin 2023 et 2024 (ouverture du centre Spaces, partenariats émergents avec des propriétaires) sont le fruit direct de ce contexte.

4. Analyses, études de cas et perspectives d'évolution

4.1 Études de cas locales

Pour illustrer concrètement comment les entreprises intègrent le coworking dans leurs stratégies, voici quelques exemples récents (2023–2025) à Montréal :

- **Plusgrade (technologie)** : Ce géant local du marketing numérique avait besoin d'un pied-à-terre temporaire en attendant la fin de la construction de ses nouveaux bureaux au Complexe Alcan. En 2024, il a loué plusieurs postes via une plateforme locale (iQ Offices) pour sa dizaine d'employés voulant travailler en bureau plutôt qu'en télétravail (Source: 2727coworking.com). Cette décision a mis en lumière l'agilité du coworking en réponse à un besoin transitoire.
- **Agence de recrutement internationale** : Un cabinet RH multinational a disséminé ses équipes montréalaises entre WeWork Place Ville-Marie et Regus (édifice NoMad). La direction y voyait un moyen d'ouvrir rapidement une unité montréalaise (sans attendre l'aménagement de locaux sur mesure), et de naviguer dans l'incertitude des horaires des consultants en recrutement. Cela a été facilité par les plateformes réservant en ligne, sans engagement lourd (source : CBRE, juin 2024).
- **Collectif créatif coopératif (Temps Libre)** : Dans le Mile-End montréalais, un espace coopératif baptisé *Temps Libre* offre aux travailleurs culturels/connectés un lieu flexible et peu cher (modèle associatif, pas d'investisseurs privés). Sa survie montre qu'une forme alternative de *bureau partagé*, axée sur l'inclusion sociale plutôt que sur le profit, est viable à Montréal. Bien qu'il soit hors Square Victoria, ce cas souligne le panel local : Montréal accueille aussi des variantes sans but lucratif qui complètent l'offre commerciale.
- **Talliq (commerce de détail) dans un immeuble de classe C** : Une PME dans le commerce a signé en 2024 un bail court terme (1 an) dans un petit immeuble de style ancien, converti partiellement en « coworking interne » par le propriétaire. Le loyer était nettement moins cher qu'un espace traditionnel restauré, mais donnait accès à une connectivité améliorée et à des postes clé en main. Ce modèle de « pop-up office » indique que même des espaces B et C peuvent devenir flexibles s'ils sont aménagés rapidement, avec la coopération d'un opérateur de coworking.

Chacun de ces exemples, bien que très différents par leur secteur et leur taille, met en avant un point commun : le **modèle flexible** (durée de bail courte, surface modulable) a permis d'atteindre un objectif d'affaires plus efficacement qu'un bail usuel. De plus, ces histoires ont souvent été relayées par des cabinets immobiliers ou des médias locaux (par ex. les blogs de CBRE sur WeWork) – signe que le phénomène n'est pas anecdotique, mais bien un vecteur normal de localisation professionnelle.

4.2 Analyse de données et arguments factuels

Au-delà des cas illustratifs, il est utile de synthétiser les enseignements des études de marché pour appuyer l'analyse :

- **Corrélation avec le travail hybride** : D'après un sondage interne à WeWork, 59 % des entreprises (*global*) planifient de privilégier des bureaux flexibles pour accompagner leur transition hybride (Source: 2727coworking.com). En d'autres termes, la **pénurie de demande traditionnelle** est en partie compensée par une *demande résiduelle* pour les bureaux flexibles, même dans une population plutôt technophile. Des indicateurs locaux (comme l'augmentation annuelle du nombre d'abonnés aux espaces partagés) semblent suivre cette tendance.
- **Adoption par grands comptes** : Contrairement à l'image « start-up » du coworking, on voit des signatures de baux coworking pour des équipes de plusieurs dizaines d'employés (Source: www.cbre.ca). L'étude CBRE indique que des groupes de plus de 100 salariés ont pris place dans WeWork ou Regus Montréal en 2024 (Source: www.cbre.ca). Cela valide l'idée que le coworking n'est plus cantonné aux très petites entreprises. En pratique, cela se traduit par la commercialisation de *full-floor leases* (baux d'étages complets) chez certains opérateurs (tarifs potentiellement négociés au niveau d'un équivalent sous-location).
- **Aspects financiers** : Plusieurs sources immobilières défendent la viabilité du coworking si on calcule bien son ROI. Par exemple, une entreprise en croissance paiera certes plus cher par pied², mais elle économise sur la trésorerie (pas d'investissement initial), sur les frais de personnel de gestion, et sur la flexibilité qui préserve ses marges lors de retournements rapides. En outre, la concurrence immobilière incite souvent les propriétaires à subventionner en partie les contrats de coworking (réduction de loyer « per the door ») pour remplir leurs locaux vides.
- **Données quantitatives** : Des firmes comme *Optix* ou *Mordor Intelligence* compilent des statistiques. Pour l'illustration, on rappellera que le coworking représentait en 2022 moins de 1 % du parc de bureaux nord-américain, mais cette part grimpe rapidement (jusqu'à 8 % au Canada selon une estimation (Source: 2727coworking.com). D'ici 2033, on attend ~15–16 % du marché mondial. Le lecteur averti pourra aussi noter que le coworking n'est pas exempt de risques : l'étude Cognitive Market Research mentionnée plus tôt souligne un certain éclatement du marché avec de nombreux petits opérateurs (la consolidation reste un enjeu à surveiller), mais dans l'immédiat, ces segments hors réseaux captent encore la demande au niveau local.

Ces éléments analogues convergent vers un constat : **les chiffres corroborent les tendances observées**. Autrement dit, les pratiques relevées qualitativement (utilisation par les entreprises, fluidité contractuelle, attraits des services) s'expliquent et se confirment dans les données sectorielles. Par exemple, la corrélation entre vacance élevée (>15 %) et essor des bureaux flexibles au Québec a été soulignée par les rapports de Colliers/Q4-2024, indiquant que des villes comme Montréal et Vancouver voient leurs propriétaires « faciliter les espaces coworking » pour éliminer les surfaces vides (Source: 2727coworking.com).

4.3 Perspectives futures et implications

En regardant vers le futur immédiat (2025–2026) et moyen terme (5–10 ans), plusieurs tendances se dessinent pour le coworking à Square Victoria et au-delà :

- **Diversification de l'offre** : D'autres opérateurs – locaux ou étrangers – envisagent de renforcer leur présence à Montréal. Par exemple, des rumeurs portent sur l'arrivée de concepts plus spécialisés (coworking axé IA, santé ou industrie du jeu vidéo) au vu de la densité d'acteurs dans ces secteurs à Montréal. Des collaborations possibles entre chaînes internationales (WeWork, IWG) et plateformes locales (ex. Lauff, Werklab, Cowork Halifax) pourraient se multiplier, optimisant l'usage des réseaux existants (Source: 2727coworking.com).
- **Approfondissement des partenariats propriétaires** : Les propriétaires d'immeubles devraient théoriser certaines offres « flex » dans leurs stratégies. Par exemple, promouvoir des suites pré-aménagées (« spec suites ») intégrées aux rotations de baux, ou permettre des co-brandings (ex. un étage géré par Spaces, un autre par un tiers identique). Cette tendance sera potentiellement appuyée par la certification RSE ou la réglementation municipale favorisant la reconversion des tours vétustes en centres mixtes.
- **Intégration aux politiques gouvernementales** : Le Québec, fidèle à son interventionnisme, pourrait encourager fiscalement les espaces favorisant la création de startups et PME (zones coworking subventionnées, partenariats avec incubateurs publics). Déjà, Montréal mène des expérimentations (subventions pour PME qui s'installent en coworking, initiatives « startups dans les couloirs de l'État »). Il ne serait pas surprenant, à terme, d'avoir des programmes dédiés pour relier le marché de l'immobilier flexible aux enjeux du développement économique local.
- **Évolution du profil des utilisateurs** : On observe que non seulement les entreprises (customers), mais aussi les individus, s'habituent aux modèles hybrides. D'ici 2026-27, on peut s'attendre à une plus grande fragmentation des abonnements (par ex. *coworking 10 jours/an* pour travailleurs à temps partiel) et à des intégrations technologiques avancées (applications mobiles pour réserver son bureau à la dernière minute, IoT pour repérer la disponibilité en temps réel) (Source: 2727coworking.com) (Source: www.wework.com).

- **Tensions locatives/financières** : À plus long terme, un bilan inquiéterait certains : si, par exemple, les taux d'intérêt remontaient fortement ou si l'économie connaissait une récession, on verrait peut-être une consolidation du secteur (petits opérateurs disparaissant, certains espaces sous-performants fermant). Mais actuellement, vers 2026, la confiance prévaut. Le secteur est moins enclin à l'escalade spéculative et davantage à l'optimisation prudente (apprentissage de l'après-WeWork).

Implications sectorielles : Pour les entreprises, cela signifie qu'on devrait continuer à considérer le coworking comme un outil stratégique de gestion du travail. L'impact environnemental (moins de bureaux vides, plus de covoiturage urbain) est également positif, appuyant la durabilité. Pour les bailleurs, cela élargit la palette de potentiels locataires. Pour les travailleurs, la montée de tels espaces permet de sortir de l'isolement des écrans, comme l'ont montré des études sur le bien-être collaboratif (Source: www.morning.fr).

Au final, le Square Victoria (et plus largement Montréal) apparaît comme un terrain fertile pour les innovations du « bureau du futur ». Deux ans après le creux de la crise du coworking, on constate un assagissement généralisé : les places qui restent sont celles aux propositions de valeur clairement établies — design de qualité, communauté active, contrats souples. Alors que certains prédisaient la « mort des bureaux », les ondes de choc de 2023 ont plutôt vu les acteurs mûrir et diversifier leurs offres. Comme l'a noté un analyste : « *le modèle de coworking n'est pas bâti sur l'expansion à tout prix, mais sur la flexibilité et la coopération* » (Source: 2727coworking.com).

Conclusion

En 2026, le modèle flexible « coworking/bureau partagé » s'est solidement ancré dans le panorama professionnel de Montréal, le Square Victoria constituant un microcosme révélateur. Les données historiques et actuelles montrent une adoption continue malgré les soubresauts des grands du secteur. Là où WeWork a vacillé, des acteurs locaux et régionaux ont repris le relais, comme Hedhofis au Square Victoria. Là où Regus souhaitait limiter les risques, des partenariats comme celui d'IWG/Spaces ont accroché des surfaces majeures dans l'Îlot Victoria (Source: 2727coworking.com). L'offre actuelle cumule désormais à l'échelle de la place Victoria plusieurs dizaines de milliers de pieds carrés « plug-and-play », disponibles du jour au lendemain pour toute entreprise.

Cette mutation a des répercussions concrètes : le débat n'est plus « *coworking ou non* » mais « *dans quel cadre flexible ou hybride* ». Les entreprises revoient leurs attentes (bureaux saisonniers, communautés internes numériques, frais réduits) tandis que les professionnels valorisent plus que jamais le lien social au bureau. On peut même dire que *la notion même de bureau continue d'évoluer*. Les propriétaires d'immeubles, de leur côté, voient le coworking comme un service à offrir pour remplir leurs locaux – ce qui pourrait finir par banaliser ce modèle dans tous les nouveaux permis de construire de tours de bureaux.

Enfin, les perspectives économiques font du Square Victoria un exemple de tendance lourde : l'économie québécoise et mondiale s'oriente vers des schémas de travail « à la carte » (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com). Les grandes estimations de marché (mondial et local) montrent qu'il s'agit là d'un secteur toujours naissant, promettant encore un fort potentiel de croissance. Mais cette croissance ne sera viable que si les acteurs restent à l'écoute des besoins réels : tarification raisonnable, adaptation naturelle au modèle de travail post-2025, et surtout, préservation du sens de *communauté* qui fait la force du coworking.

En somme, « **Coworking et Bureau partagé au Square Victoria** » résume la transition d'un quartier de bureaux traditionnel vers un hub flexible à part entière. Les clés du succès resteront, à l'avenir, d'offrir plus qu'un toit pour travailler : il faut construire un écosystème professionnel complet – comme le Square Victoria nous en offre un aperçu concret. Les entreprises, les travailleurs et les décideurs locaux doivent donc continuer à coopérer pour alimenter et encadrer cette évolution, afin que le besoin de connexion et de flexibilité en milieu urbain soit toujours mieux servi.

Références: Sources et citations dans le texte (rapport 2026).

- Tableau 1 : Coworking vs. Bureau traditionnel (critères comparés, cf. citations).
- Tableau 2 : Chiffres clés du marché du coworking (données 2021-2030).

Étiquettes: coworking-square-victoria, bureaux-partages, travail-hybride, immobilier-commercial, espaces-flexibles, marche-montrealais, tendances-2026, aménagement-de-bureau

AVERTISSEMENT

Ce document est fourni à titre informatif uniquement. Aucune déclaration ou garantie n'est faite concernant l'exactitude, l'exhaustivité ou la fiabilité de son contenu. Toute utilisation de ces informations est à vos propres risques. 2727 Coworking ne sera pas responsable des dommages découlant de l'utilisation de ce document. Ce contenu peut inclure du matériel généré avec l'aide d'outils d'intelligence artificielle, qui peuvent contenir des erreurs ou des inexactitudes. Les lecteurs doivent vérifier les informations critiques de manière indépendante. Tous les noms de produits, marques de



commerce et marques déposées mentionnés sont la propriété de leurs propriétaires respectifs et sont utilisés à des fins d'identification uniquement. L'utilisation de ces noms n'implique pas l'approbation. Ce document ne constitue pas un conseil professionnel ou juridique. Pour des conseils spécifiques à vos besoins, veuillez consulter des professionnels qualifiés.