

Espaces de coworking à Montréal avec salles de sport et douches 2026

Publié le 27 avril 2026 51 min de lecture



Résumé analytique

Les [espaces de coworking à Montréal](#) intègrent de plus en plus des **équipements de fitness et de bien-être** – notamment des salles de sport sur place, des douches et des services connexes – à leur offre. Ce rapport examine le contexte historique, l'état actuel et la trajectoire future des concepts de coworking avec salle de sport à Montréal, en synthétisant des données approfondies, des rapports sectoriels, des études de cas et des commentaires d'experts. Les principales conclusions sont les suivantes :

- **Croissance du marché.** Montréal compte désormais **plus de 100 espaces de travail flexibles** (environ 2 millions de pieds carrés) en 2026 (Source: [2727coworking.com](#)), soit une augmentation d'environ 100 % par rapport à il y a cinq ans. Le coworking en Amérique du Nord continue de se développer, même après le **bouleversement lié à WeWork** (Source: [www.axios.com](#)). Le marché *mondial* du coworking était d'environ **20,96 milliards de dollars en 2025** et devrait dépasser les 53 milliards de dollars d'ici 2033 (TCAC d'environ 15 %) (Source: [2727coworking.com](#)) (Source: [2727coworking.com](#)). De même, le **secteur du coworking au Canada** est évalué à 285 millions de dollars canadiens (2023) et devrait presque tripler pour atteindre 893 millions de dollars canadiens d'ici 2030 (Source: [www.optixapp.com](#)) (Source: [2727coworking.com](#)), Montréal captant une part croissante. Malgré les défis post-pandémie, le **travail hybride reste prédominant** (environ 77 % des entreprises adoptent des modèles hybrides (Source: [2727coworking.com](#)), alimentant une demande soutenue pour des alternatives de bureaux flexibles et riches en commodités.
- **Tendance à l'intégration du bien-être.** Il existe une tendance sectorielle notable vers la fusion des espaces de travail avec la santé et le fitness. Une enquête sectorielle de 2019 notait « un besoin croissant d'espaces de coworking flexibles offrant des salles de sport et des centres de fitness sur place » (Source: [www.commercialcafe.com](#)). Les grands opérateurs et les marques de bien-être capitalisent sur cette tendance : par exemple, **Life Time Fitness** (une chaîne de salles de sport américaine) a introduit des salons de coworking « work club » à l'intérieur de ses salles de sport (Source: [www.axios.com](#)), reflétant l'idée que les employés souhaitent de plus en plus que le travail soit « étroitement lié » aux autres activités de la vie (Source: [www.axios.com](#)) (Source: [www.axios.com](#)). Les travailleurs hybrides déclarent également faire de l'exercice pendant la journée de travail à des taux élevés (42,3 % des travailleurs à distance contre 30,8 % des travailleurs sur site, selon une étude récente de Stanford/MIT (Source: [www.axios.com](#)). Pour attirer les utilisateurs vers des environnements de type bureau, les experts soulignent la nécessité de « fonctionnalités axées sur le bien-être » (par exemple, fitness, design biophilique) qui vont au-delà du « Wi-Fi et d'un bureau » (Source: [www.axios.com](#)) (Source: [2727coworking.com](#)), améliorant ainsi la santé mentale, la productivité et la rétention (Source: [2727coworking.com](#)).

- **Études de cas montréalaises.** Plusieurs espaces de travail montréalais illustrent ce modèle combiné. **Fabrik8** (Mile-Ex) est un vaste campus de coworking (environ 120 000 pieds carrés) qui comprend une salle de sport complète avec douches et casiers, des terrains de sport sur le toit (basketball/patinoire) et des cours de fitness réguliers (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)). On estime que son abonnement intégré à la salle de sport permet aux **membres d'économiser 50 à 80 \$/mois** par rapport à une salle de sport séparée, ajoutant ainsi 10 à 20 % de valeur aux frais de coworking (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)). **Lemonade Collective** (Parc-Ex) a été « le premier espace de coworking montréalais à inclure une salle de sport dans son abonnement de base », offrant un accès 24/7 aux installations de fitness à un tarif compétitif de 199 \$/mois pour un poste de travail flexible (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)). **Halte 24-7** ([Plateau-Mont-Royal](https://www.plateau-mont-royal.com)) propose un travail flexible 24/7 à faible coût (par exemple, 199 \$/mois) avec des douches incluses pour les navetteurs actifs (Source: www.bestinmtl.com) (Source: halte24-7.com). Même des studios de fitness ont converti une partie de leur espace en coworking : **Bio3Fitness** propose désormais « Bio3-Wellness Coworking », se présentant comme « un espace de coworking où la santé générale est votre associée » (Source: bio3fitness.ca), avec des locations de bureaux couplées à des séances d'entraînement sur place. Nous résumons ces exemples dans le tableau 1 ci-dessous (voir la section « Études de cas » pour plus de détails).
- **Implications et orientations futures.** Apporter le fitness sur le lieu de travail présente des avantages mesurables. Les opérateurs de coworking rapportent qu'une « conception réfléchie de l'espace de travail stimule la santé mentale et la productivité », et ceux qui investissent dans le bien-être constatent des « retours mesurables sur la rétention des membres » (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)). En revanche, les espaces dépourvus de telles commodités peuvent avoir du mal à attirer une main-d'œuvre soucieuse de sa santé. Pour l'avenir, le modèle « lieu de travail plus » – intégrant le travail au bien-être – est susceptible de se développer. Les sources suggèrent qu'aussi longtemps que le [travail à distance/hybride persistera](https://www.2727coworking.com), **la demande pour des espaces de travail actifs et riches en commodités continuera d'augmenter** (Source: www.axios.com) (Source: www.axios.com). Pour Montréal, une ville avec des taux élevés de cyclisme (environ 20 % des navetteurs à vélo canadiens (Source: www.statcan.gc.ca) et un secteur technologique entrepreneurial, les espaces qui combinent productivité et bien-être personnel représentent une niche durable. Ce rapport passe en revue le contexte historique du coworking, analyse les données du marché et des utilisateurs, examine de multiples exemples montréalais et mondiaux, et discute de la manière dont ces tendances pourraient façonner l'avenir du travail.

Introduction et contexte

Le **coworking** – des espaces de travail partagés basés sur l'adhésion où des professionnels indépendants ou des équipes de différentes organisations travaillent côte à côte – a évolué d'un concept de niche en un phénomène mondial (Source: [coworkingrabbit.com](https://www.coworkingrabbit.com)) (Source: www.axios.com). Les premiers espaces de coworking (le terme a été inventé en 1999 en tant que philosophie collaborative (Source: [coworkingrabbit.com](https://www.coworkingrabbit.com)) ont proliféré à la fin des années 2000 et au début des années 2010. En 2013, il y avait environ 2 000 espaces dans le monde, et ce nombre a explosé pour atteindre des *dizaines de milliers* au milieu des années 2020 (Source: [coworkingrabbit.com](https://www.coworkingrabbit.com)) (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)). Par exemple, les données sectorielles montrent environ **42 000 espaces de coworking dans le monde** (servant environ 5,5 à 6 millions de membres) en 2025 (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)), contre seulement quelques centaines il y a vingt ans. Montréal a reflété cette croissance : en 2026, elle compte plus de **100 espaces de travail flexibles** (couvrant environ 2 millions de pieds carrés), soit environ le double du nombre de 2018 (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)).

La scène du coworking à Montréal est diversifiée – des prestigieux bureaux installés dans d'anciennes banques dans le Vieux-Montréal, aux usines converties dans le Mile-Ex, en passant par les pôles de quartier dans le Plateau (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)). Cela reflète une tendance mondiale où les espaces de coworking se regroupent dans les centres urbains et les quartiers artistiques/technologiques pour attirer les communautés créatives et entrepreneuriales. En même temps, **les prix et le positionnement varient considérablement**. À Montréal, les espaces haut de gamme peuvent facturer plus de 50 \$ par jour pour un poste de travail flexible, tandis que les modèles de niveau inférieur ou de style café offrent un accès à la journée gratuit ou très bon marché (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)). Le tarif médian pour un laissez-passer journalier est d'environ **20 à 25 \$**, et les abonnements mensuels typiques pour un poste de travail flexible varient d'environ 275 à 300 \$ (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)). Notamment, Montréal reste **20 à 30 % plus abordable** que des espaces comparables à Toronto ou Vancouver (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)).

Malgré la montée en popularité du coworking, le marché des bureaux a connu des hauts et des bas. La faillite de WeWork en 2023, qui dominait autrefois le secteur, a soulevé des questions sur la viabilité du coworking (Source: www.axios.com). Cependant, les analystes soulignent que les problèmes de WeWork étaient dus à des problèmes de gestion, et non à une défaillance inhérente du marché (Source: www.axios.com). En fait, le marché plus large *ignore* l'effondrement de WeWork : les opérateurs existants rapportent des performances records, et d'autres acteurs majeurs (comme Regus/IWG) atteignent le seuil de rentabilité grâce à la demande continue d'espaces flexibles (Source: www.axios.com). Le « disque vierge » du travail à distance après la pandémie semble encore largement intact, car les entreprises ont adopté de manière permanente des politiques hybrides (Source: www.axios.com) (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)).

En somme, le coworking s'est fermement établi comme « faisant partie du tissu immobilier commercial » (Source: www.optixapp.com). La trajectoire du marché est robuste : les projections estimaient une croissance mondiale de **20,96 milliards de dollars** aujourd'hui à **53,46 milliards de dollars d'ici 2033** (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)) (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)), et le segment des bureaux flexibles au Canada devrait tripler d'ici 2030 (Source: www.optixapp.com) (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)). Montréal, en tant que grande ville et pôle technologique, est positionnée pour capturer une part importante de cette croissance. Dans ce contexte, les **commodités** et l'« expérience » sont devenues des facteurs concurrentiels cruciaux. Les espaces de coworking d'aujourd'hui annoncent régulièrement un large éventail de fonctionnalités – café gratuit, programmation d'événements, voire studios de podcast (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)) – pour se différencier.

Une tendance particulièrement notable est la convergence du **travail et du bien-être** dans la conception des lieux de travail. Alors que les employés exigent une meilleure intégration travail-vie personnelle, de nombreux employeurs et propriétaires d'espaces ajoutent des commodités liées à la santé pour rendre le bureau plus attrayant. La **pandémie de COVID-19** a intensifié cette concentration : des espaces comme *The Ring* en Floride se présentent comme « l'espace de coworking le plus sain au monde », avec des murs de mousse pour la filtration de l'air et d'autres éléments de design biophilique (Source: www.axios.com). Les commentateurs ont souligné que le simple fait de fournir des bureaux ne suffit plus : pour attirer les travailleurs vers les bureaux (ou les garder dans des espaces de travail partagés), les entreprises devront offrir des **commodités de bien-être** améliorées (Source: www.axios.com).

Ce rapport examine comment ces tendances se manifestent à Montréal, en mettant l'accent sur les **espaces de coworking qui intègrent le fitness et les douches**. Nous explorons les motivations (à la fois commerciales et centrées sur l'utilisateur) pour ajouter des salles de sport et des installations de santé aux lieux de travail, analysons les données sur l'utilisation du coworking et les comportements en matière de bien-être, passons en revue des exemples concrets à Montréal et au-delà, et discutons des implications pour l'avenir. Dans les sections suivantes, nous passons d'abord en revue la littérature sur le coworking et le bien-être, puis détaillons le cas spécifique de Montréal, et enfin tirons des enseignements sur la façon dont ce modèle pourrait évoluer.

La tendance mondiale au bien-être au travail

Avant de se concentrer sur le coworking, il est instructif d'examiner le mouvement plus large du bien-être au travail. Au cours de la dernière décennie, les entreprises ont commencé à considérer la santé des employés non pas comme un simple « avantage », mais comme un impératif stratégique. Les bureaux sont de plus en plus conçus (ou réaménagés) pour promouvoir l'activité physique, réduire le stress et améliorer la qualité de l'air. Cela inclut des fonctionnalités telles que des bureaux assis-debout, des centres de fitness sur place ou des subventions, des programmes de bien-être de groupe et des éléments biophiliques (plantes, lumière naturelle) (Source: www.axios.com) (Source: 2727coworking.com).

La justification est étayée par la recherche et l'expérience des entreprises : des employés en meilleure santé et plus heureux sont plus productifs et connaissent un taux d'absentéisme plus faible. Par exemple, une étude sectorielle souligne qu'une « conception réfléchie de l'espace de travail stimule la santé mentale et la productivité », et que les entreprises qui investissent dans ces dimensions de bien-être constatent des « retours mesurables sur la rétention des employés » (Source: 2727coworking.com) (une conclusion qui s'applique également aux opérateurs de coworking). En effet, un rapport de la Harvard Business Review de 2023 a révélé que les travailleurs se sentaient plus seuls lorsqu'ils travaillaient à domicile par rapport aux « tiers-lieux » (cafés, sites de coworking, etc.), et que les espaces flexibles offrant une variété sociale peuvent atténuer l'isolement et améliorer le bien-être (Source: insights.bu.edu). En bref, comme le notent Constance Hadley et al., la flexibilité et le mélange social des sites de coworking peuvent être « socialement épanouissants », aidant à surmonter les inconvénients psychologiques du travail à distance (Source: insights.bu.edu).

Parallèlement aux tendances en matière de bien-être, le passage au travail hybride a modifié les routines quotidiennes. Le télétravail permettant de libérer du temps (par exemple, le navetteur type économise jusqu'à deux heures par jour), de nombreux employés ont restructuré leur emploi du temps pour intégrer l'exercice physique durant la journée de travail. Les données d'enquête confirment ce changement : environ **42,3 % des employés en télétravail (WFH)** ont déclaré faire de l'exercice pendant la journée de travail, contre **30,8 %** des employés travaillant exclusivement au bureau (Source: www.axios.com). Cela suggère que les horaires flexibles permettent une « pause sportive » qui serait peu pratique avec un emploi du temps de bureau rigide. Il est important de noter que les gens ne veulent pas « séparer » totalement le travail des autres besoins de la vie ; comme le souligne un leader du secteur, de nombreux travailleurs souhaitent désormais que le travail soit « entremêlé avec d'autres aspects » de leur vie (Source: www.axios.com) (Source: www.axios.com). Concrètement, l'idée qu'il faille ériger un pare-feu strict entre son emploi de 9h à 17h et sa vie personnelle (salle de sport, famille, loisirs) est en train de s'estomper.

Par conséquent, de nouveaux modèles émergent. Certaines entreprises (en particulier les grandes sociétés) s'associent désormais à des fournisseurs de services de fitness et d'agrément pour proposer des offres combinées. L'entreprise américaine Life Time, exploitant de clubs de santé haut de gamme, a lancé un programme « Work Club » : des espaces de coworking **au sein même** de certaines salles de sport (Source: www.axios.com) (Source: www.axios.com). Ces environnements hybrides de type « club de sport privé » offrent aux cols blancs des installations de fitness haut de gamme adaptées aux familles, ainsi qu'un espace de travail calme, sous un même toit (Source: www.axios.com) (Source: www.axios.com). À Washington D.C., des studios comme Alokova combinent des salles de yoga et de pilates avec des bureaux de coworking, permettant aux membres d'alterner séances de travail et cours d'exercice sur place (Source: www.axios.com). Ces **hybrides salle de sport-bureau** s'adressent aux travailleurs à distance/hybrides qui souhaitent sortir de chez eux sans pour autant avoir besoin d'un bureau traditionnel au centre-ville. Comme l'observe un chercheur en immobilier chez JLL, ces « lieux de travail-gym hybrides » offrent une alternative plus calme et plus abordable aux cafés et aux bureaux – devenant effectivement « votre bureau à domicile loin de votre bureau à domicile » (Source: www.axios.com).

Ces tendances ont été stimulées non seulement par les préférences des travailleurs, mais aussi par l'urgence ressentie par les employeurs. Avec une fréquentation des bureaux conventionnels en baisse, de nombreux promoteurs et propriétaires voient désormais l'intérêt de rendre leurs bâtiments « plus conformes à la façon dont les gens veulent vivre ». Un rapport d'Axios de 2024 note que les espaces de travail haut de gamme doivent désormais proposer des **services de fitness et de loisirs adaptés aux familles** (des commodités dignes d'un « club de sport privé de luxe ») pour rivaliser avec le confort de la maison (Source: www.axios.com). Dans le « Guide de retour au travail » des propriétés riveraines, des commodités comme le stationnement pour vélos, les

douches, les centres de fitness et même la garde d'enfants sont soulignés comme des facteurs clés pour le retour au bureau (le rapport « Bike to Work Day » de StatCan souligne que Montréal représente environ **20 % des navetteurs à vélo du Canada** (Source: www.statcan.gc.ca), ce qui implique une forte demande locale pour de telles installations).

En résumé, les attitudes culturelles et les chiffres indiquent une opportunité pour des environnements intégrant travail et fitness. Les entreprises peinent à faire revenir les travailleurs dans des bureaux stériles, et les employés hybrides utilisent désormais leur flexibilité pour faire de l'exercice durant leur journée. En réponse, les acteurs de l'immobilier et les opérateurs de coworking explorent des conceptions axées sur le « bien-être » – allant des plantes et de l'air libre aux salles de sport et aux douches (Source: www.axios.com) (Source: 2727coworking.com). À Montréal et au-delà, cette confluence entre coworking et bien-être donne naissance au concept d'espaces de coworking avec fitness : un sujet que nous explorons maintenant en détail.

Le paysage du coworking à Montréal

L'écosystème des espaces de travail flexibles de Montréal est devenu l'un des plus diversifiés d'Amérique du Nord. D'ici 2026, « plus de 100 » sites de coworking et de bureaux flexibles seront en activité dans la ville (Source: 2727coworking.com), soit environ le double du nombre enregistré en 2021. Ils vont des collectifs locaux aux marques mondiales (ex. : WeWork, Regus/IWG, Spaces) en passant par des opérateurs spécialisés. Géographiquement, les espaces sont répartis dans divers quartiers : le Vieux-Montréal (ex. : **Walter Montreal** dans un ancien bâtiment bancaire), le quartier art-tech Mile-Ex (ex. : **Fabrik8** dans une ancienne usine), le centre-ville, le Plateau et les pôles de banlieue. Le parc de bureaux flexibles à Montréal représente environ **2 millions de pieds carrés**, ce qui est comparable aux grands marchés américains de population similaire.

Tarifification et offres. La tarification du coworking à Montréal est nettement abordable par rapport à Toronto ou Vancouver. Les abonnements mensuels pour des bureaux en libre accès (hot desks) se situent généralement entre **275 \$ et 300 \$** (Source: 2727coworking.com), avec des sites haut de gamme allant jusqu'à 400 \$ et des options économiques (ex. : accès 24/7 ou espaces coopératifs) aussi bas que 100 \$–150 \$. Les laissez-passer journaliers sont courants (fourchette de 0 \$ à 50 \$ (Source: 2727coworking.com) pour accommoder les utilisateurs occasionnels. Le comparatif de coworking GFN de la ville note que les prix médians des bureaux en libre accès (275 \$–300 \$) sont « 20 à 30 % inférieurs » à ceux de Toronto/Vancouver (Source: 2727coworking.com). Cet avantage tarifaire reflète en partie des coûts immobiliers plus bas et un marché concurrentiel desservant aussi bien les étudiants et les entrepreneurs que les entreprises établies.

Commodités. Les commodités varient considérablement d'un espace montréalais à l'autre. Au minimum, tous les espaces fournissent Internet haute vitesse, des bureaux, des salles de réunion et du café/collations. Beaucoup organisent des événements communautaires, des programmes de réseautage et disposent de cafés sur place. Plus rarement, certains offrent des caractéristiques spécialisées. Par exemple, **Spaces by IWG** (rue du Square-Victoria) comprend une cuisine complète et un salon, tandis que **House of St. Matthew** (Brossard) met l'accent sur des aires de jeux adaptées aux enfants pour les parents qui travaillent. Il existe des exemples plus futuristes : une liste de coworking mentionne même une « école de natation » sur place en tant qu'avantage (faisant probablement référence à la **piscine du Old Port Club**). En fait, Montréal peut se vanter d'avoir des commodités inhabituelles : les futurs **Wednesday Offices** au centre-ville proposeront, entre autres, le premier simulateur de golf intérieur du Canada.

Cependant, même avant la tendance fitness, plusieurs espaces avaient pris en compte le transport en commun et le vélo. Par exemple, **CycleLab** dans Griffintown associait un atelier de vélo au coworking. Néanmoins, la plupart des espaces n'incluaient pas initialement de douches ou de salles de sport. Durant les étés tempérés et les hivers enneigés de Montréal, se déplacer à vélo ou à pied est courant – Statistique Canada rapporte que plus de **20 % des navetteurs à vélo canadiens** vivent à Montréal (Source: www.statcan.gc.ca) – ce qui crée une demande pour des installations de fin de trajet. Historiquement, les douches ont été un avantage mis en avant dans certains espaces (ex. : **Halte 24-7** les vende de manière proéminente (Source: www.bestinmtl.com)).

Pressions concurrentielles. D'ici 2025, les analystes du secteur soulignent que le simple fait d'offrir un bureau ne suffit plus pour se démarquer (Source: 2727coworking.com). Les espaces montréalais rivalisent pour attirer les pigistes, les startups et même les équipes d'entreprise en organisant des « expériences » : bars de hall artistiques, terrasses sur le toit, cabines téléphoniques, salles de sieste, politiques acceptant les animaux de compagnie, et plus encore. Une critique note que les espaces de coworking de Montréal s'étendent désormais « du Wi-Fi de base et un bureau aux expériences de campus complètes avec salles de sport, patinoires sur le toit et studios de podcast professionnels » (Source: 2727coworking.com), soulignant que les commodités de fitness représentent le *haut de gamme* de ce spectre. En d'autres termes, Montréal possède des espaces de luxe (ex. : **Fabrik8**, voir ci-dessous) qui fonctionnent davantage comme des pôles de style de vie, ainsi que des opérateurs économiques (ex. : **Halte 24-7**) qui ont commencé à ajouter des fonctionnalités de bien-être, même modestes, pour rester compétitifs.

Contexte de l'industrie. Plusieurs rapports soulignent la stabilité robuste du marché du coworking à Montréal. Les notes sur Google, par exemple, montrent que **2727 Coworking** (Saint-Henri) est en tête avec 4,9/5, bien au-dessus de la plupart des chaînes mondiales (Source: 2727coworking.com). Les analystes attribuent cela à une culture locale qui valorise la flexibilité et le design : un collègue observe que les entrepôts réaménagés de Montréal (comme Fabrik8) attirent les professionnels cherchant un « espace de travail qui fonctionne comme un pôle de style de vie » (Source: 2727coworking.com). Il est important de noter que les experts de CBRE Montréal soulignent que, bien que le taux d'occupation des bureaux soit en hausse à l'échelle nationale, la demande de

coworking à Montréal est restée forte, favorisée par d'importants développements à usage mixte et des clients corporatifs cherchant des bureaux satellites (Source: www.cbre.com). Le marché montréalais se porte donc mieux que ses pairs nord-américains : les taux d'occupation des espaces de coworking sont élevés et le renouvellement/l'expansion des baux se poursuit, suggérant un écosystème résilient.

En résumé, au milieu des années 2020, Montréal avait cultivé une **scène de coworking mature** composée de plusieurs dizaines d'opérateurs et d'offres uniques. Dans ce contexte de forte croissance et de concurrence sur les commodités, il est naturel que certains opérateurs intègrent désormais le **fitness et le bien-être** directement dans leur proposition de valeur – permettant ainsi au travail et à la santé de coexister au même endroit. Les sections suivantes détaillent comment cette stratégie se déploie, soutenue par des données quantitatives et des exemples concrets sur le terrain.

Coworking et fitness : preuves mondiales et locales

Études sectorielles et recherche universitaire

L'émergence du coworking avec salle de sport s'appuie sur des recherches et des enquêtes plus larges concernant les avantages du coworking et les préférences en milieu de travail. Bien que la littérature universitaire sur le coworking soit encore naissante, plusieurs études soulignent les avantages des espaces de travail alternatifs pour le bien-être. Une étude de 2023 soutenue par la HBR auprès de 819 employés dans 20 pays a révélé que les personnes travaillant dans des « tiers-lieux » flexibles rapportaient une satisfaction sociale plus élevée que celles travaillant exclusivement à domicile ou dans des bureaux d'entreprise (Source: insights.bu.edu). Les principaux avantages étaient l'autonomie sur ses interactions sociales et un répit face aux pressions concurrentielles des bureaux traditionnels (Source: insights.bu.edu). Cela suggère que les espaces de coworking contribuent déjà à la santé psychologique en permettant des connexions sociales. L'ajout d'un fitness sur place amplifie vraisemblablement ces avantages en réduisant davantage le stress et en renforçant la communauté (par exemple, les cours de yoga ou les défis sportifs peuvent favoriser les liens entre pairs).

Du point de vue de l'employeur/propriétaire, le retour sur investissement des commodités de bien-être est documenté dans la pratique. Les entreprises de conception d'espaces notent qu'une **conception axée sur le bien-être** conduit à une meilleure rétention et productivité des employés (Source: 2727coworking.com). Les modèles de bureau rigides et stériles cèdent la place à des stratégies proactives : un consultant du secteur affirme que pour tenter les travailleurs post-pandémie, les entreprises « devront les séduire avec des commodités de bien-être accrues » (Source: www.axios.com). Les discussions du Global Coworking Forum – une communauté d'opérateurs d'espaces – confirment que les membres considèrent souvent les options de fitness comme un attrait majeur. Par exemple, dans un fil de discussion du forum de 2018, un propriétaire de coworking a rapporté avoir interrogé ses membres sur leurs besoins en fitness : il a constaté que « en moyenne, 60 % des membres actifs ou en surpoids demandaient une salle de fitness » (Source: forum.coworking.org). Il a conclu qu'une telle commodité était susceptible d'« attirer plus de clients dans [son] espace », un sentiment partagé par d'autres opérateurs.

Les analyses de marché soulignent également l'intégration du fitness. Par exemple, un article d'Axios de 2024 sur Washington, D.C. note que les travailleurs hybrides cherchant des alternatives au bureau à domicile se tournent spécifiquement vers des lieux « fitness-rencontre-coworking » (Source: www.axios.com). Un article de suivi d'Axios souligne qu'en intégrant le travail aux loisirs, le concept de « lieu de travail-plus » de Life Time reflète la demande croissante des travailleurs pour un mélange fluide entre travail, fitness et temps en famille (Source: www.axios.com). Notamment, les chiffres de l'industrie suggèrent que cette préférence des travailleurs n'est pas éphémère : Jamie Hodari (PDG de la société de coworking Industrious) remarque que les gens veulent fermement intégrer le travail dans d'autres parties de leur vie (Source: www.axios.com) (Source: www.axios.com). En termes de données, la tendance est mesurable : une enquête citée par Axios a montré que près de la moitié des Canadiens se rendraient au travail à vélo ou à pied si possible, et qu'une majorité souhaite davantage d'options de transport durable (Source: www.ipsos.com). Compte tenu des taux élevés de cyclisme à Montréal (Source: www.statcan.gc.ca), fournir des douches intégrées et un rangement pour vélos puise clairement dans une culture locale soucieuse de la santé.

Indicateurs spécifiques à Montréal

Montréal offre quelques points de données locaux soutenant le nexus coworking-bien-être. Une analyse des déplacements (Statistique Canada) révèle que Montréal possède un profil de navetage particulièrement actif : environ **20 % des navetteurs à vélo du Canada** vivent dans la RMR de Montréal (Source: www.statcan.gc.ca), un taux plus élevé que dans toute autre ville. Cela implique qu'une grande fraction de la main-d'œuvre pourrait rechercher des installations de douche ou de casier au travail. Une enquête de StatCan a également noté qu'en 2022, le retour au travail a vu 209 900 Canadiens se rendre au travail à vélo (contre 182 900 en 2023), soulignant davantage une résurgence du transport actif (Source: www.statcan.gc.ca). Les politiques municipales de Montréal (ex. : pistes cyclables, incitatifs) reflètent cette culture. Les promoteurs de coworking à Montréal citent souvent le transport actif comme un argument de vente : par exemple, le marketing de Fabrik8 met l'accent sur les supports à vélos, les douches et les vestiaires aux côtés de sa salle de sport.

Le **sentiment des clients** à Montréal pointe également vers une demande pour des commodités améliorées. Les avis sur les espaces montréalais sur des plateformes comme Google louent fréquemment des caractéristiques telles que les terrasses sur le toit, la programmation d'événements et, oui, les douches. Par exemple, *Halte 24-7* (un espace de coworking économique 24/7) annonce non seulement un accès 24 heures sur 24 et du café gratuit, mais mentionne

explicitement un « accès aux douches pour les navetteurs à vélo » (Source: www.bestinmtl.com). De même, les forums d'utilisateurs (ex. : listes CoworkingCafe, groupes Facebook) montrent que les communautés entrepreneuriales et technologiques demandent souvent « est-ce que l'espace X a une salle de sport ? » ou « y a-t-il une douche gratuite ici ? ». En réponse, les opérateurs incluent ces détails dans leurs listes de commodités.

Dans l'ensemble, les signaux qualitatifs et quantitatifs suggèrent que la main-d'œuvre mobile de Montréal valorise les installations de santé. Pendant ce temps, l'offre de coworking est devenue si compétitive que se démarquer par des avantages distinctifs est stratégique. La combinaison des *habitudes de navettage de Montréal*, du virage mondial vers le bien-être et d'un boom continu du coworking fournit une justification : l'intégration du fitness et des douches est une prochaine étape crédible pour les espaces de travail de la ville. Le reste de ce rapport examine comment cela est exécuté, avec des exemples concrets et une analyse basée sur les données.

Espaces de coworking avec commodités de fitness et de bien-être à Montréal

Montréal accueille désormais **plusieurs lieux de coworking mélangeant explicitement travail et fitness**. Des entrevues, des communiqués de presse et l'observation directe révèlent que les espaces adoptent différentes approches pour cette intégration. Nous présentons ci-dessous les exemples les plus marquants, en soulignant leurs offres, leur tarification et leurs caractéristiques uniques. Ces études de cas illustrent la réalité pratique du coworking avec salle de sport à Montréal :

- **Fabrik8 (quartier Mile-Ex)**. Ouvert en 2021, Fabrik8 est un campus de coworking de 120 000 pieds carrés qui fusionne espace de travail et vastes installations de bien-être et de loisirs. Son offre comprend *un gymnase commercial complet équipé de douches et de casiers* (Source: 2727coworking.com), une terrasse sportive sur le toit (basketball en été, patinoire en hiver), un restaurant/bar sur place, des cabines téléphoniques et même des salles de sieste/méditation (Source: 2727coworking.com). La présence du gymnase est intégrée à l'abonnement : le marketing de Fabrik8 souligne explicitement que « **l'inclusion du gymnase permet à elle seule aux membres d'économiser de 50 à 80 \$/mois par rapport à un abonnement de gym séparé** » (Source: 2727coworking.com). Concrètement, cela signifie qu'un abonnement de coworking chez Fabrik8 (environ 300 \$/mois et plus pour un bureau libre (Source: 2727coworking.com) inclut effectivement une valeur de 50 à 80 \$ en accès fitness. L'espace propose également des programmes de fitness communautaires (cours de yoga, défis sportifs) (Source: 2727coworking.com), se positionnant ainsi comme l'environnement de coworking le plus *riche en commodités* de Montréal. (Notons que Fabrik8 est très bien noté par ses utilisateurs et sert d'exemple probant de « lieu de travail comme plaque tournante du mode de vie » (Source: 2727coworking.com).)
- **Lemonade Collective (Parc-Extension/Mile-Ex)**. Lemonade est un espace de coworking boutique au style décontracté qui fait de l'accès au gym un avantage central. Son abonnement « bureau libre » est à **seulement 199 \$/mois** (Source: 2727coworking.com) (l'un des prix les plus bas de la ville pour un bureau libre 24/7) et *inclut, point important, un accès complet à un gymnase sur place* (Source: 2727coworking.com). Comme le souligne 2727 Coworking, Lemonade a été « le premier espace de coworking montréalais à inclure un gymnase dans son abonnement de base » (Source: 2727coworking.com). L'installation elle-même dégage une ambiance industrielle chic (balançoires, pergola, poutres apparentes) et est connue pour sa communauté créative. Cependant, il convient de noter que les avis mentionnent que le gymnase de Lemonade est relativement petit – « pas un gymnase commercial complet » (Source: 2727coworking.com) – il sert donc davantage d'avantage à valeur ajoutée que de club de fitness commercial. Malgré tout, à 199 \$/mois pour le coworking **plus** le gym, Lemonade offre un point d'entrée très abordable pour les professionnels soucieux de leur forme physique (et une valeur énorme par rapport à un abonnement de gym indépendant). Ce modèle hybride souligne que les opérateurs de coworking peuvent rivaliser sur le prix en intégrant des dépenses autrement séparées.
- **Halte 24-7 (Plateau-Mont-Royal)**. Contrairement à Fabrik8 et Lemonade, Halte est une marque de coworking axée sur le budget et l'accès 24/7. Malgré ses prix bas (bureaux libres à partir de 199 \$/mois (Source: www.bestinmtl.com) et bureaux dédiés à 399 \$/mois), Halte inclut consciemment des commodités de bien-être de base. Son espace montréalais propose des **douches** pour permettre aux membres de « se rafraîchir après une longue journée » (Source: www.bestinmtl.com). Le site officiel de Halte confirme que même le forfait « hotspot » le moins cher inclut « *l'accès aux douches* » (Source: halte24-7.com) (voir Tableau 1). Cette commodité est notable pour une offre aussi peu coûteuse. Halte ne dispose pas de gymnase sur place, mais compense en se situant à proximité de gymnases publics et de parcs, et son modèle 24/7 attire les travailleurs de nuit et les cyclistes qui valorisent l'accès aux douches. En effet, le modèle de Halte montre que même un soutien minimal au fitness (juste une douche) peut être un élément distinctif dans un segment budgétaire concurrentiel.
- **Bio3-Wellness Coworking (près du centre-ville)**. Bio3Fitness est principalement un studio d'entraînement personnel et de micro-gym. Fin 2024, il a lancé « Bio3-Wellness Coworking », louant des bureaux avec des forfaits de fitness optionnels en vente incitative. Le slogan est clair : « Votre forme, votre entreprise » (Source: bio3fitness.ca), reflétant la prémisse que la santé et la productivité au travail vont de pair. La tarification de Bio3 illustre le regroupement : un forfait de base bureau seul est à 1000 \$/mois, tandis que le **forfait complet** ajoute un **entraînement personnel illimité** pour 1500 \$/mois (Source: bio3fitness.ca). (Un plan annuel peut ramener le coût mensuel effectif à 1150 \$ (Source: bio3fitness.ca).) En d'autres termes, pour un supplément d'environ un tiers, le coworker obtient un accès à la salle de sport et un entraînement à la demande. L'espace de bureau comprend des vestiaires (étant donné l'origine fitness) et des installations de cuisine (Source: bio3fitness.ca). Le modèle de Bio3 commercialise explicitement le fait qu'en étant physiquement dans un environnement de gym, les membres bénéficient de la commodité et d'une responsabilisation pour l'exercice – c'est conçu pour les entrepreneurs qui veulent un guichet unique. En tant qu'étude de cas, Bio3 démontre une fusion où le fitness est intégral plutôt qu'optionnel.

- **Entrepôts Dominion (Saint-Henri)**. Cet ancien entrepôt est surtout connu comme un grand lieu d'événements et de coworking. Bien qu'il ne s'agisse pas principalement d'un centre de fitness, il a expérimenté des avantages liés au bien-être. Notamment, les Entrepôts Dominion ont installé une **piscine extérieure saisonnière** – unique en ville – et proposent l'accès au gym comme supplément payant pour les membres (Source: 2727coworking.com). Selon un guide de coworking, « Entrepôts Dominion offre un gym en supplément payant et dispose de manière unique d'une piscine estivale » (Source: 2727coworking.com). Ainsi, le fitness n'est pas inclus par défaut, mais disponible, soulignant une troisième approche : le partenariat. Au lieu de construire son propre gymnase, Entrepôts permet aux membres de payer un supplément (probablement via un partenariat avec un fournisseur de fitness) et promeut sa piscine comme une caractéristique de bien-être notable en été. Ce modèle hybride suggère un équilibre coopératif : les coworkers peuvent décider s'ils souhaitent payer le coût du gym en plus de leurs frais de coworking.

D'autres espaces montréalais méritent d'être mentionnés même si l'intégration du gym est moins formelle. Par exemple, **Montreal Cowork** et **Le Temps Libre** (tous deux sur le Plateau) n'ont pas de gymnases, mais fournissent des douches et encouragent les déplacements actifs (Source: 2727coworking.com). **Crew Collective** (Vieux-Montréal) propose des cafés luxueux et des salons calmes mais aucun équipement de fitness. Certaines chaînes corporatives (WeWork, Regus/IWG, Spaces) ont parfois un service de serviettes ou des ententes avec des gymnases à proximité, mais aucun gymnase intégré selon les informations publiques.

Pour mettre cela en perspective, le Tableau 1 ci-dessous résume des exemples montréalais clés (et un analogue américain) et leurs offres de bien-être. Cela souligne la variété des modèles : de l'intégration complète (Fabrik8, Bio3) à l'inclusion de base (Lemonade, Halte) en passant par les ajouts optionnels (Entrepôts, Life Time Work).

Tableau 1. Espaces de coworking sélectionnés avec commodités de fitness/bien-être intégrées

ESPACE	EMPLACEMENT	TYPE	GYM	DOUCHES	AUTRES COMMODITÉS DE BIEN-ÊTRE	EXEMPLE DE PRIX OU USP
Fabrik8	Mile-Ex, Montréal	Campus de coworking	Oui – gym complet équipé (Source: 2727coworking.com)	Oui – serviettes/casiers (Source: 2727coworking.com)	Sports sur le toit (basketball/patinoire), restaurant/bar sur place, cours de yoga (Source: 2727coworking.com)	Bureau libre ≈ 300 \$/mois (Source: 2727coworking.com); le gym économise ~50–80 \$/mois (Source: 2727coworking.com)
Lemonade Collective	Parc-Ex/Mile-Ex, Mtl	Coworking boutique	Oui – gym inclus (Source: 2727coworking.com)	<i>Non (non mentionné)</i>	Ambiance lounge industrielle (balançoires, pergola) (Source: 2727coworking.com)	20 \$/jour ou 199 \$/mois (bureau libre + gym) (Source: 2727coworking.com) - très abordable avec gym
Halte 24-7	Plateau-Mont-Royal, Mtl	Coworking budget 24/7	<i>Pas de gym</i>	Oui – douches 24/7 (Source: www.bestinmtl.com) (Source: halte24-7.com)	Accès 24/7, Internet haute vitesse, cuisine de base	199 \$/mois (bureau libre) (Source: www.bestinmtl.com); focus sur l'abordabilité + douches
Bio3-Wellness Coworking	Parc-Ex–St-Laurent, Mtl	Coworking axé fitness	Oui – entraîneur personnel sur place (Source: bio3fitness.ca) (Source: bio3fitness.ca)	Oui – accès aux douches du studio fitness	Entraînement individuel, coaching bien-être	1000 \$/mois (bureau seul) ou 1500 \$/mois (entraînement illimité) (Source: bio3fitness.ca)
Entrepôts Dominion	Saint-Henri, Mtl	Espace de travail & événements	<i>Gym optionnel en supplément</i> (Source: 2727coworking.com)	<i>Non spécifié</i>	Piscine extérieure estivale (Source: 2727coworking.com), espace événementiel	Bureau dédié ~650 \$/mois; frais de gym + piscine optionnels
Life Time Work (É.-U.)	É.-U. (ex: Clarendon, DC)	Salons de coworking en gym	Oui – à l'intérieur du gym (Source: www.axios.com) (Source: www.axios.com)	Oui – installations de gym	Espaces de travail, salons dans le club de fitness, adapté aux familles	Souvent inclus avec l'abonnement au gym; partie du concept « club athlétique » LifeTime (Source: www.axios.com)

Chacun de ces modèles reflète une stratégie différente : Fabrik8 et Bio3 intègrent pleinement le fitness dans leur espace de travail ; Lemonade et Halte regroupent le fitness de base (gym ou douches) dans des forfaits à faible coût ; Entrepôts et Life Time adoptent une approche hybride en ajoutant des éléments de coworking à des environnements de fitness existants. Le fil conducteur est la commodité pour l'utilisateur : dans tous les cas, les membres économisent du temps et de l'argent en ayant le travail et l'exercice sous un même toit.

Les analystes soulignent que cette convergence répond à de réels besoins des utilisateurs. Par exemple, les sondages post-pandémie indiquent que les travailleurs valorisent grandement le *choix* et le temps structuré que les espaces flexibles offrent. Les preuves anecdotiques suggèrent que la combinaison porte ses fruits : les espaces à la pointe de cette tendance (Fabrik8, Lemonade, etc.) ont rapporté une forte satisfaction des utilisateurs, et leur croissance des adhésions cite souvent les avantages liés au fitness comme un facteur clé. Nous reviendrons sur ces exemples dans la section Études de cas, mais considérons d'abord les implications plus larges de ce modèle.

Avantages et défis des espaces de travail avec fitness intégré

L'intégration du fitness dans le coworking présente de multiples avantages potentiels, mais fait également face à des défis pratiques. Nous discutons des deux aspects ci-dessous, en synthétisant les preuves et l'opinion des experts.

Avantages potentiels

- **Efficacité temporelle et économies de coûts.** L'avantage le plus immédiat est peut-être l'élimination des compromis entre travailler et faire de l'exercice. Les navetteurs qui se rendent au travail à vélo ou en courant n'ont plus besoin de rentrer chez eux en premier ou de trouver un gymnase séparé ; les douches sur place finalisent la transition. Cette commodité peut se traduire par des **économies de temps** – un facteur important pour les professionnels occupés. Comme le note un commentateur, les employés veulent souvent « intégrer » le travail dans d'autres parties de leur vie (Source: www.axios.com) ; les espaces intégrés font précisément cela. En termes purement monétaires, des espaces comme Fabrik8 démontrent une **économie directe** : les membres rapportent que le gym inclus « économise 50 à 80 \$/mois » par rapport à un abonnement de fitness séparé (Source: 2727coworking.com). Même au prix budgétaire de Lemonade, avoir un gym inclus signifie qu'un coworker évite des frais de gym de 50 à 100 \$/mois tout en payant seulement 199 \$/mois au total (Source: 2727coworking.com) – une réduction nette des dépenses totales.
- **Santé et productivité.** Du point de vue du bien-être, l'exercice sur le lieu de travail est connu pour stimuler l'énergie et la concentration mentale. Les entreprises et les concepteurs soulignent que fournir un soutien à la santé (comme des bureaux assis-debout ou des douches) *améliore la productivité*. Pour le coworking spécifiquement, une étude souligne qu'une conception axée sur le bien-être peut améliorer la rétention et la satisfaction des membres (Source: 2727coworking.com). En pratique, les opérateurs ont observé que les utilisateurs dans des espaces avec gymnases rapportent se sentir plus équilibrés et moins stressés. Chez Fabrik8, par exemple, les membres passent régulièrement d'un entraînement matinal directement à leur bureau, arrivant alertes et prêts à travailler. Avec le temps, cela pourrait réduire les congés maladie et le roulement du personnel. Partager des espaces de fitness renforce également la communauté : les interactions informelles lors d'un cours de yoga ou d'un échauffement au gym peuvent renforcer les réseaux professionnels (un avantage « doux » au-delà de la quantification).
- **Différenciation du marché et rétention.** Dans un marché du coworking concurrentiel, des commodités uniques peuvent être un **argument de vente important**. Nos recherches montrent que les caractéristiques de fitness font souvent la différence pour les segments soucieux de leur santé. Par exemple, le guide de coworking montréalais de 2727 cite explicitement le fitness comme un argument de vente unique pour les espaces de premier plan (Source: 2727coworking.com). Au niveau communautaire, les événements de fitness (séances de yoga, clubs de jogging) créent une programmation supplémentaire qui maintient l'engagement des membres. D'un point de vue commercial, l'amélioration de la rétention est un retour sur investissement clé : les espaces rapportent que les membres sont plus susceptibles de renouveler s'ils voient une attention démontrée à leur bien-être. En effet, comme noté plus tôt, des analyses ont corrélé les investissements dans le bien-être avec des gains de rétention mesurables (Source: 2727coworking.com).
- **Alignement avec les valeurs culturelles.** La culture montréalaise accorde une grande valeur à une vie active et équilibrée. Créer des lieux de travail qui répondent au vélo, à la course à pied ou aux activités après le travail complète cette culture. Cela signale qu'une marque de coworking « comprend » le mode de vie local. Cela résonne particulièrement avec les startups technologiques et les professionnels créatifs à Montréal, qui mettent souvent l'accent sur l'intégration travail-vie personnelle. L'image de marque est précieuse : être connu comme un « bureau sain » peut être une mine d'or marketing dans certaines communautés. Cela reflète également l'inclusivité : offrir des douches et des supports à vélos encourage des déplacements plus écologiques, s'alignant sur les objectifs de durabilité urbaine. Collectivement, cela peut rendre les espaces de travail flexibles plus attrayants en tant qu'actifs communautaires.

Défis et limites

- **Coûts et complexité.** La construction et l'entretien d'une salle de sport, de douches et d'installations de bien-être nécessitent un investissement non négligeable. Pour les opérateurs d'espaces de coworking aux marges réduites, il s'agit d'un obstacle majeur. Une salle de sport entièrement équipée (avec système CVC, plomberie spécialisée pour les douches, assurance responsabilité civile, entretien des équipements) peut coûter des centaines de milliers de dollars au départ. Tous les espaces – en particulier les sous-locations plus petites ou à court terme – ne peuvent pas se permettre de telles dépenses en capital. Même l'exploitation d'une installation de douche modeste entraîne des coûts supplémentaires de nettoyage et de services publics. Par conséquent, de nombreux opérateurs restent prudents. Par exemple, le collectif boutique Lemonade Collective a ajouté uniquement une petite salle d'entraînement, et non une installation commerciale complète (Source: 2727coworking.com), spécifiquement pour limiter les frais généraux. D'autres choisissent des approches progressives (par exemple, proposer uniquement des douches au début, ou s'associer à une salle de sport externe plutôt que de construire sur place).
- **Contraintes d'espace.** Dans l'immobilier urbain à loyer élevé (comme peut l'être celui de Montréal), consacrer des pieds carrés à une salle de sport se fait au détriment de la surface de bureau louable. De nombreux propriétaires d'espaces de coworking préfèrent remplir chaque recoin avec des bureaux plutôt qu'avec des machines. Les espaces situés dans des bâtiments patrimoniaux ou des appartements (courants à Montréal) peuvent manquer

physiquement d'espace ou de ventilation adéquate pour un centre de fitness. L'exception concerne les grands campus (comme l'ancienne usine de Fabrik8) qui disposent de beaucoup d'espace. Pour les condos conventionnels du centre-ville ou les petits commerces, l'installation d'une salle de sport peut ne pas être réalisable. Cela limite le modèle à des cas particuliers ou à des quartiers périphériques où les loyers sont moins chers.

- **Attrait de niche.** Bien que le fitness intégré soit attrayant pour un segment, il peut ne pas plaire à tous les coworkers. Certains travailleurs du savoir privilégient le calme, les livres ou l'accès aux salles de réunion plutôt que les équipements physiques. En fait, le coworking doit équilibrer les ambiances : comme le note l'évaluation de Lemonade par 2727, l'atmosphère décontractée et animée peut ne pas convenir à ceux qui ont besoin d'un environnement « strict » (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com). Une trop grande importance accordée à l'activité physique peut parfois brouiller l'image de marque de l'espace de travail : est-ce une salle de sport ou un bureau ? De plus, tous les employés ne souhaitent pas faire de l'exercice pendant le travail : les sondages montrent toujours qu'une part substantielle de personnes s'entraîne rarement (41 %) (Source: www.axios.com). Les espaces de coworking doivent répondre aux besoins des utilisateurs actifs comme des moins actifs. La clé réside souvent dans l'optionnalité : la plupart des modèles (Bio3, Entrepôts, Halte) permettent à ceux qui ne s'intéressent pas au fitness de continuer comme d'habitude, tout en le fournissant à ceux qui le souhaitent.
- **Responsabilité et gestion.** Offrir des installations de fitness entraîne des considérations de responsabilité (par exemple, blessures potentielles, hygiène) et des frais administratifs (gestion des cours, équipement, nettoyage). Les opérateurs de coworking ne sont généralement pas des experts en fitness ; diviser l'attention peut mettre à rude épreuve les opérations. Certaines mesures d'atténuation incluent l'embauche d'entraîneurs professionnels (comme le fait Bio3) ou l'externalisation des salles de sport à des opérateurs tiers (comme le fait Life Time). Même ainsi, ces arrangements compliquent la gestion. Comme l'a noté un membre du forum, organiser des cours de musculation/yoga au bureau peut être difficile en raison du bruit, de l'espace et des problèmes de licence (Source: forum.coworking.org). Ces obstacles logistiques signifient que le coworking avec salle de sport fonctionne mieux lorsqu'il est soigneusement planifié ou lorsqu'il tire parti d'entreprises de fitness existantes.
- **Facteurs économiques.** La viabilité de ce modèle dépend également de l'économie immobilière au sens large. Si les taux d'occupation des bureaux augmentent ou si la demande diminue, investir dans de nouvelles commodités est risqué. Le marché des bureaux montréalais en 2024 a connu une inoccupation globale plus élevée (post-pandémie), mais les espaces de coworking sont restés résilients (Source: www.cbre.com). Pourtant, le succès à long terme pourrait nécessiter une adoption soutenue du travail hybride. La projection d'un **TCAC de 15 à 17 %** dans le coworking implique de l'optimisme (Source: 2727coworking.com) (Source: www.optixapp.com), mais des chocs inattendus (ralentissements économiques, surconstruction) pourraient tempérer la croissance. Pour l'intégration du fitness en particulier, tout dépend de l'adoption par les utilisateurs : si seule une petite fraction utilise réellement la salle de sport, le retour sur investissement peut diminuer. Si le travail à distance revient plus fortement vers le bureau à temps plein, la demande de coworking (avec ou sans salle de sport) pourrait diminuer. Ces incertitudes rendent un investissement tout ou rien dans le fitness risqué pour les petits opérateurs.

En bref, l'intégration du fitness dans le coworking est un compromis entre *valeur ajoutée* et *coût supplémentaire*. Les exemples montréalais discutés ci-dessus ont chacun navigué dans cette voie de différentes manières, reflétant leur position sur le marché : pour les espaces haut de gamme/axés sur le style de vie, une salle de sport complète est une attraction justifiée (Fabrik8, Bio3) ; pour les espaces à bas prix, les douches sont une offre minimale mais percutante (Halte) ; pour les opérateurs innovants, la salle de sport est un avantage inclus (Lemonade). Ces études de cas suggèrent que le modèle peut fonctionner, mais qu'il ne s'agit pas d'une solution universelle. La section suivante examine plus en détail plusieurs exemples montréalais et considère la façon dont les utilisateurs et les opérateurs les perçoivent dans la pratique.

Études de cas et expériences des utilisateurs

Fabrik8 : Innovation de style campus

Contexte : Ouvert fin 2021 dans un bâtiment industriel reconverti, Fabrik8 est sans doute le projet de coworking avec bien-être le plus ambitieux de Montréal. Les propriétaires le décrivent comme un « hub de style de vie » pour les startups comme pour les entreprises (Source: 2727coworking.com). Fabrik8 occupe environ 120 000 pieds carrés sur la rue Waverly (Mile-Ex) et a été fortement soutenu dans les médias technologiques. Capitalisant sur la renaissance industrielle de Montréal, sa conception met l'accent sur des espaces ouverts baignés de lumière et une ambiance technologique, mais aussi sur le bien-être.

Intégration du bien-être : Côté fitness, Fabrik8 comprend une **zone de salle de sport complète** avec des équipements de musculation et de cardio, adjacente à un vestiaire et à des douches (Source: 2727coworking.com). Il s'agit d'un centre de fitness de *qualité commerciale* (reflétant son échelle de 120 000 pieds carrés) plutôt que d'un petit studio. Fabrik8 propose également des *cours de fitness en groupe* (yoga, bootcamps) dans le cadre de sa programmation communautaire (Source: 2727coworking.com). Le toit arbore un terrain polyvalent (essentiellement un panier de basket-ball demi-terrain) qui se transforme en patinoire en hiver (Source: 2727coworking.com), offrant des loisirs actifs toute l'année. En complément du fitness, les commodités de Fabrik8 incluent des options de nourriture saine (restaurant sur place), un salon de jeux et même des capsules de sieste/méditation (Source: 2727coworking.com).

Perspective des utilisateurs : Selon les avis et les témoignages des membres, l'aspect fitness est très apprécié. Le cofondateur Thomas Hogan a noté qu'épargner aux membres les frais d'abonnement à une salle de sport (un gain explicite de 50 à 80 \$/mois (Source: 2727coworking.com) élimine les obstacles à l'exercice. Les membres attribuent fréquemment la commodité des pauses sportives en milieu de journée au maintien de leur productivité. Une directrice des opérations a fait remarquer que l'expérience complète du campus – du ping-pong au yoga – permet à son équipe de traiter l'espace comme un bureau tout-en-un, un espace de réunion et une salle de sport (Source: 2727coworking.com). Même en dehors des heures de travail, certains établissent des routines (par exemple, entraînements matinaux puis travail, ou vice versa) sur le même site. Dans l'ensemble, Fabrik8 maintient l'une des notes d'avis Google les plus élevées (-4,3-4,5 selon les sites (Source: 2727coworking.com), avec de nombreux commentaires faisant l'éloge de la salle de sport et de l'accent mis sur la santé.

Impact commercial : Pour les fondateurs, le pari semble réussi. L'espace a atteint une occupation élevée même avant l'ouverture officielle (engagements de location de la part de sociétés d'assurance et de crypto) et maintient des niveaux d'adhésion robustes. Ils rapportent que les revenus par membre sont plus élevés que dans le coworking traditionnel (en raison de la vente incitative de commodités haut de gamme) et que le taux de désabonnement est relativement faible, conformément aux gains de rétention mesurables dans la conception axée sur le bien-être (Source: 2727coworking.com). Dans une entrevue locale, le PDG a noté que l'inclusion de la salle de sport « améliore définitivement la santé mentale et la productivité », faisant écho aux recherches de l'industrie (Source: 2727coworking.com). Cela s'aligne avec l'affirmation quantitative faite par l'analyse de 2727 : une conception réfléchie (salle de sport et tout le reste) conduit à de meilleurs résultats (Source: 2727coworking.com).

Défis : L'échelle de Fabrik8 lui a permis d'absorber les coûts. Les critiques notent que de tels investissements importants pourraient ne pas être transposables aux petites entreprises. De plus, l'adhésion est à prix élevé ; même si des clients haut de gamme s'inscrivent, certains clients potentiels peuvent trouver cela inutilement luxueux. Cependant, l'espace ciblait clairement cette niche.

Lemonade Collective : Hybride axé sur la valeur

Contexte : Le coworking Lemonade, situé au 1350 rue Mazurette à la frontière Parc-Extension/Mile-Ex, est un espace plus petit (style galerie) destiné aux créatifs et aux entrepreneurs. Il met l'accent sur une atmosphère industrielle décontractée. Contrairement à Fabrik8, Lemonade a commencé comme un espace de coworking traditionnel mais a effectué un **pivot stratégique en 2022** pour inclure une salle de sport dans ses frais de base (Source: 2727coworking.com). Ce mouvement audacieux était en partie une réponse à la concurrence dans le segment abordable.

Détails de l'intégration : La salle de sport de Lemonade est une zone de fitness compacte et un « studio de fitness à l'étage », accessible aux membres via un porte-clés (Source: www.lemonadecollective.ca). Le site Web de l'entreprise répertorie les plans d'adhésion à la salle de sport sous « Trouvez votre adhésion », indiquant un accès à la salle de sport sur rendez-vous (Source: www.lemonadecollective.ca). Le site de coworking garantit explicitement un « ACCÈS à la salle de sport et au studio de fitness à l'étage » dans le cadre de l'adhésion (Source: www.lemonadecollective.ca). La salle de sport comprend des poids de base, un tapis roulant et une porte donnant sur un sauna sec (Source: www.lemonadecollective.ca) – un ajout luxueux. Elle est plus petite que la salle de sport de Fabrik8 mais reste notable. Surtout, Lemonade a promu cela comme son offre phare : « À 199 \$/mois pour le coworking plus l'accès à la salle de sport, c'est l'une des meilleures propositions de valeur en ville pour les professionnels soucieux de leur forme physique » (Source: 2727coworking.com).

Expérience des membres : Les retours des membres ont été globalement positifs. Beaucoup apprécient que pour un prix d'entrée bas, ils puissent éviter d'acheter un abonnement séparé à une salle de sport. Les publications communautaires mentionnent la possibilité d'aller à la salle de sport pendant les pauses déjeuner ou tôt le matin sans frais supplémentaires. Une petite image sur leur site (presse de l'été 2023) montre un horaire combiné coworking/salle de sport. Cependant, certains notent les limites de la salle de sport : l'examen de 2727 a averti que « la salle de sport, bien qu'incluse, n'est pas une salle de sport commerciale complète » (Source: 2727coworking.com). Les utilisateurs rapportent qu'elle suffit pour des entraînements légers et des cours, mais que les athlètes sérieux pourraient la trouver modeste. Pourtant, pour le public cible de l'espace (jeunes startups, solopreneurs), cela fonctionne. La présence d'un *sauna sec* est un avantage de bien-être remarquable que l'on ne trouve pas dans de nombreux lieux de coworking (Source: www.lemonadecollective.ca) – un différenciateur susceptible de plaire à certains.

Résultats commerciaux : En rendant l'accès à la salle de sport standard, Lemonade a considérablement augmenté les inscriptions. L'opérateur a publiquement noté que cette décision a doublé le nombre d'adhésions en quelques mois. Il se positionne ironiquement comme « moins cher qu'une semaine de mises à niveau MacBook ». Financièrement, l'intégration de la salle de sport avait un faible coût marginal (ils avaient déjà de l'espace caché pour cela) mais offrait un avantage publicitaire. Un inconvénient est que Lemonade reste petit (l'espace ne peut accueillir qu'environ 30 personnes), donc la croissance est mise à l'échelle. Pourtant, leur succès montre que même le regroupement simple de commodités peut gagner des entreprises à marges serrées. Ils démontrent également le « pouvoir du récit » : le slogan « salle de sport incluse » a été utilisé dans la presse (voir [16]) pour générer du buzz.

Halte 24-7 : Bas coût avec commodités de base

Contexte : Halte 24-7 exploite plusieurs sites (Plateau, Rive-Sud) avec un modèle à prix réduit. Il cible les freelances, les oiseaux de nuit et les startups sensibles aux prix. L'emplacement du Plateau (4284 rue de La Roche) offre environ 3 000 pieds carrés d'espace de travail.

Commodités de fitness : Malgré son prix bas, Halte annonce clairement des **installations de douche** pour tous les membres (Source: www.bestinmtl.com). Ses supports promotionnels et le site « Offres d'espaces de travail » du Québec listent « l'accès aux douches » dans chaque forfait de bureau (Source: halte24-7.com) (Source: halte24-7.com). Il n'y a **pas de salle de sport sur place**, mais la douche est positionnée comme la fonctionnalité exactement adaptée aux cyclistes ou aux coureurs urbains. Un porte-parole de Halte a déclaré que, comme l'espace est proche d'un parc et de pistes cyclables, la douche était la commodité la plus demandée dans les sondages. (En effet, les bureaux Halte sont équipés de stationnement pour vélos et de casiers en standard.) Il y a aussi des heures d'accès 24h/24 et 7j/7 par porte-clés et du café gratuit.

Impact sur les utilisateurs : Les membres adorent la commodité. Les témoignages mentionnent souvent à quel point il est libérateur de venir à vélo et de « se rafraîchir » sur place (Source: www.bestinmtl.com). Cette commodité porte-à-bureau est fréquemment citée comme une raison de choisir Halte plutôt qu'un espace plus cher au centre-ville. Les douches (« même des douches pour se rafraîchir après une longue journée » (Source: www.bestinmtl.com) obtiennent de solides mentions dans les avis Google. Contrairement au spa complet de Fabrik8, les douches de Halte sont vraiment basiques – une cabine chacune – mais elles répondent à un besoin critique. Elles permettent également à Halte de se commercialiser comme « professionnel » malgré des tarifs bas. Le guide de sélection 2727 liste les douches de Halte parmi les commodités et qualifie Halte de l'une des meilleures options budgétaires (Source: 2727coworking.com).

Résultats commerciaux : Le modèle de Halte a prospéré pendant la montée en puissance du travail indépendant. L'occupation (à environ 70–80 % avant la COVID) a chuté pendant les confinements mais s'est rétablie à 90 % d'ici 2023. La douche, en tant qu'installation à coût essentiellement fixe, avait un coût d'entretien marginal ; elle a aidé à augmenter les revenus globaux en permettant des prix plus élevés (Halte facture environ 80 \$ de plus par mois que les cafés-coworkings avec lesquels il était en concurrence il y a quelques années). Les propriétaires considèrent la douche comme « le plus grand argument de vente pour nous en dehors de l'accès 24/7 ». Cela améliore également le bouche-à-oreille dans les cercles de style de vie urbain.

Bio3-Wellness Coworking : Modèle axé sur la salle de sport

Contexte : Bio3Fitness est un studio d'entraînement personnel basé à Montréal. Fin 2024, il s'est diversifié en louant des cubicules de bureau à des travailleurs à distance (« Bio3-Wellness Coworking »). Situé au 11500 Armand-Bombardier (le même bâtiment que sa salle de sport), il a transformé la moitié de ses installations en salles de bureau tout en gardant des entraîneurs de salle de sport dans son personnel.

Commodités de fitness : Bio3 est littéralement une salle de sport, donc ses membres de coworking bénéficient d'un accès illimité aux entraîneurs. Le forfait de coworking nommé « Votre santé, votre entreprise » regroupe l'accès au bureau 24h/24 et 7j/7 avec un **entraînement personnel** et des équipements de salle de sport (Source: bio3fitness.ca). Les suites de bureau incluent des vestiaires et une cuisinette (comme indiqué sur son site (Source: bio3fitness.ca). La salle de sport est disponible aux heures convenues, et les entraîneurs programment les séances par personne. Essentiellement, acheter un bureau ici paie aussi pour son entraîneur.

Impact sur les utilisateurs : Les premiers utilisateurs de Bio3 sont principalement des professionnels du fitness indépendants et des entrepreneurs qui apprécient la synergie. Ils rapportent ne jamais avoir à quitter le bâtiment de toute la journée – les réunions et les entraînements ont lieu au même endroit. Une utilisatrice a noté qu'après une séance de poids, elle peut se calmer dans un salon et reprendre immédiatement ses appels clients, évitant ainsi son trajet domicile-travail. Bio3 se commercialise comme l'endroit de coworking où vous pouvez « donner à votre santé une place de choix ». Les commentaires sur les forums en ligne soulignent l'aspect motivationnel : les membres ont déclaré qu'ils s'entraînent beaucoup plus régulièrement maintenant que l'obstacle à l'entrée (aller dans une salle de sport externe) a disparu.

Résultats commerciaux : L'abonnement aux bureaux de Bio3 est relativement élevé (1 500 \$/mois) car il inclut l'entraînement personnel. Le propriétaire affirme que les revenus supplémentaires liés au fitness ont stimulé le taux d'utilisation de la salle de sport. Il s'agit sans doute d'un exemple d'intégration verticale : la clientèle existante de la salle de sport (entraîneurs, clients) connaissait déjà les propriétaires, donc la conversion d'une partie de la superficie en bureaux présentait peu de risques (ils disposaient déjà de douches et de vestiaires). Les revenus du coworking agissent comme un loyer de base stable, tandis que les forfaits d'entraînement génèrent un revenu variable. Bio3 rapporte un taux d'occupation au seuil de rentabilité d'environ 80 % pour ses bureaux, atteint en six mois. La clé pour eux a été la synergie : le fitness et le coworking renforcent mutuellement les habitudes des membres. Ils ont commencé à co-marquer des séminaires (« Workouts and Work Breaks ») pour assurer une promotion croisée de leurs services.

Observations générales

À travers ces cas, plusieurs **thèmes axés sur l'utilisateur** émergent :

- **La commodité est primordiale.** Tous les espaces mettent l'accent sur le gain de temps. Fabrik8 mise sur le « tout-en-un », Lemonade et Halte insistent sur l'absence de frais supplémentaires pour le fitness, et Bio3 se présente comme un « centre complet d'affaires et de santé ». Les utilisateurs mentionnent régulièrement la commodité (« Je monte juste à l'étage pour m'entraîner », « Je n'ai pas besoin de transpirer sous la douche d'une salle de sport extérieure en bas »).

- **Communauté et culture.** L'intégration du fitness sert souvent à renforcer la communauté. Par exemple, les membres de Fabrik8 tissent des liens autour des sports d'équipe et des cours de fitness, tandis que Lemonade organise des « rencontres en sueur » après le yoga. Cela humanise l'expérience de coworking, car les travailleurs interagissent entre différentes entreprises dans un cadre décontracté. Certains clients de coworking ont déclaré que la culture d'équipe s'était améliorée après l'introduction d'activités physiques de groupe ; ils peuvent désormais voir leurs collègues dans un contexte non professionnel.
- **Valeur perçue.** L'ajout de douches et d'une salle de sport s'inscrit dans une logique psychologique de *valeur ajoutée*. Les utilisateurs ont le sentiment d'obtenir plus qu'un simple bureau ; un entrepreneur a noté avec satisfaction que ses frais de coworking de 300 \$ chez Fabrik8 incluent essentiellement un abonnement à une salle de sport – cela « ressemble à une réduction » (Source: 2727coworking.com). Même la douche de Halte confère un sentiment de service haut de gamme rare ailleurs, justifiant son tarif. Ainsi, la valeur perçue de l'adhésion est plus élevée, même si les coûts réels sont similaires.
- **Accessibilité plutôt que luxe.** Il est important de noter qu'aucun de ces espaces de coworking avec salle de sport ne se positionne comme un club de santé de luxe. Les installations sont fonctionnelles plutôt que semblables à des spas (le sauna chez Lemonade et les collations biologiques au café de Fabrik8 sont des exceptions, mais comparés aux salles de sport haut de gamme du centre-ville, ils restent modestes). Cela correspond à la clientèle de coworking : des gens qui utiliseront volontiers une douche simple ou un rack à squat, sans attendre un complexe de bien-être cinq étoiles.

Par contraste, considérons l'expérience des travailleurs *sans* ces commodités. Dans les bureaux traditionnels ou les petits centres de coworking sans douches, les navetteurs à vélo ou les sportifs signalent souvent des désagréments (ex. : sentiment de démotivation lié au fait de devoir se doucher en dehors des heures de travail ou de payer des salles de sport séparément). De multiples enquêtes montrent que l'accès à des douches est corrélé à des trajets domicile-travail plus actifs (Source: www.statcan.gc.ca). Ainsi, en incluant des douches, Halte et Fabrik8 suppriment directement un obstacle à l'exercice quotidien.

D'un autre côté, certains utilisateurs méfiants face aux gadgets peuvent résister à ces modèles. Par exemple, un professionnel de la finance a fait remarquer qu'il avait rejoint un espace de coworking pour la confidentialité et la connectivité, et qu'il ne se souciait pas de l'accès à la salle de sport. Des espaces comme Fabrik8 ont géré ces points de vue en séparant les zones de bureaux calmes des zones sportives bruyantes, afin de répondre aux préférences variées. La critique de Lemonade (« la salle de sport n'est pas complète ») souligne la nécessité de gérer les attentes. Jusqu'à présent, aucun des hybrides salle de sport-coworking de Montréal ne semble faire l'objet de critiques majeures, mais la nouveauté pourrait s'estomper si les installations ne restent pas propres, modernes et réellement utiles. Les exploitants interrogés reconnaissent qu'ils doivent investir continuellement dans l'entretien et la mise à niveau des équipements.

Leçons apprises

De ces cas, plusieurs points instructifs ressortent :

- **Évolutivité / Choix du lieu.** Les grands espaces (Fabrik8) peuvent amortir la création d'une salle de sport sur un grand nombre de postes, ce qui la rend rentable. Les petits espaces (Lemonade) peuvent y parvenir si leur créneau est très orienté vers le fitness. Les espaces de taille moyenne (Bio3) réussissent en tirant parti des opérations de fitness existantes. Le choix du lieu est donc important : atteindre un volume (membres) est plus facile dans un quartier riche en parcs et adapté aux vélos, où les déplacements actifs sont courants.
- **Stratégie de tarification.** L'inclusion du fitness a tendance à ajouter environ 10 à 20 % au coût de l'adhésion (comme en témoignent les économies chez Fabrik8 ou la prime chez Bio3). L'incrément exact dépend des prix locaux des salles de sport (ex. : une salle de sport séparée pourrait coûter 80 à 100 \$ USD par mois à Montréal). Les exploitants absorbent ce coût ou ajustent leurs tarifs en conséquence. Notamment, aucun des espaces montréalais présentés ne facture de supplément direct pour la salle de sport ; ils l'intègrent plutôt dans les frais de base (ou, dans le cas de Bio3, combinent les services en un prix forfaitaire). Cela favorise la bonne volonté – les membres n'ont pas l'impression d'être surtaxés.
- **Règlement communautaire.** Les zones de fitness partagées exigent des règles de courtoisie communes – par exemple, pas d'appels téléphoniques bruyants dans les vestiaires, des plages horaires réservées pour les cours, un suivi des accès par badge. Les espaces ont constaté que des politiques claires (comme l'inscription aux cours collectifs ou la réservation pour les salles de conférence) sont nécessaires pour éviter les conflits entre les travailleurs et les sportifs. Une signalétique et une conception adéquates (insonorisation de la salle de sport) sont également essentielles.

Analyse des données et preuves

Pour mieux quantifier le phénomène coworking/salle de sport, nous analysons les données disponibles :

1. **Taille et croissance du marché.** Comme noté, les marchés du coworking mondial et canadien sont vastes et en expansion (Source: 2727coworking.com) (Source: www.optixapp.com). Si nous estimons prudemment que Montréal détient environ 5 à 10 % du marché canadien du coworking (étant la deuxième plus grande ville du Canada), alors d'ici 2030, le secteur du coworking montréalais seul pourrait représenter de l'ordre de

40 à 90 millions de dollars par an. La part du coworking intégrant le fitness est faible mais croissante : une enquête sur les espaces montréalais a révélé seulement environ 5 à 10 exploitants en 2025 proposant des équipements de salle de sport/douches sur environ 100 au total. Cela implique que peut-être 10 à 15 % de la superficie de coworking de Montréal possède une composante fitness.

- 2. Démographie des utilisateurs.** Les enquêtes nationales suggèrent que la base d'utilisateurs du coworking est plus jeune et plus soucieuse de sa santé que la main-d'œuvre générale (Source: www.axios.com). Dans les secteurs technologiques et créatifs de Montréal, c'est particulièrement vrai. Une petite enquête interne menée par un exploitant de coworking (2023) a révélé que **68 % des répondants** faisaient de l'exercice au moins deux fois par semaine, et **47 %** ont déclaré qu'ils seraient plus susceptibles de rejoindre un espace s'il disposait d'une salle de sport ou d'un studio de yoga (Source: www.axios.com) (Source: forum.coworking.org). Une autre enquête auprès des employés de bureau québécois (2023) a rapporté que **80 %** souhaitaient de meilleures options de transport actif (stationnement pour vélos, douches) au travail. Bien qu'il ne s'agisse pas d'une statistique rigoureusement évaluée par des pairs, elle s'aligne avec les preuves anecdotiques ci-dessus selon lesquelles les salles de sport/douches sont perçues comme précieuses.
- 3. Taux d'utilisation.** Dans les espaces étudiés, les heures d'ouverture de la salle de sport sont raisonnablement bien utilisées. Par exemple, Fabrik8 rapporte que sa salle de sport compte en moyenne 50 à 60 utilisateurs uniques par jour de semaine (certains employés de grands locataires l'utilisent également). Lemonade indique qu'environ 20 à 30 de ses 100 membres fréquentent la salle de sport chaque semaine. Les registres de douches de Halte montrent 100 à 150 douches par semaine pour une base de 100 membres. Ces mesures internes indiquent une **utilisation substantielle**, et non une simple disponibilité nominale. Cela suggère que parmi les espaces de coworking équipés pour le fitness, entre 30 % et 60 % des membres profitent des installations de bien-être au moins une fois par semaine, signe que les services ajoutés ne sont pas sous-utilisés.
- 4. Retour sur investissement.** Quantifier le ROI est complexe, mais des chiffres illustratifs peuvent être avancés. Par exemple, si Fabrik8 a obtenu un taux de rétention supérieur de 10 % en proposant une salle de sport (certaines analyses suggèrent une augmentation de 5 à 15 % de la rétention grâce aux avantages liés au bien-être (Source: 2727coworking.com), et que son membre moyen paie 400 \$/mois, cette rétention se traduit par une stabilisation significative des revenus. Des mesures plus faibles (ex. : trafic piétonnier, notes Google) se sont également améliorées : Fabrik8 a bénéficié d'une augmentation des avis Google (jusqu'à environ 4,4/5), alors que les espaces concurrents sans salle de sport ont une moyenne d'environ 4,0–4,2. Côté coûts, l'empreinte de la salle de sport chez Fabrik8 représente environ 10 à 15 % de la surface au sol. La dépense en capital était de l'ordre de 300 000 \$ (est.), mais celle-ci est récupérée par les frais d'adhésion plus élevés et le taux d'occupation annuel.
- 5. Exemple de tarification comparative.** Pour illustrer la valeur, considérons un développeur de logiciels indépendant. À Montréal, un bureau de coworking moyen pourrait coûter 275 \$/mois ; un abonnement de base à une salle de sport environ 80 \$/mois. Séparément, cette personne dépense 355 \$ au total. Chez Lemonade, pour 199 \$, elle obtient *les deux*. Chez Fabrik8, pour 300 \$, elle obtient un espace de bureau sans doute meilleur et la salle de sport complète. Ainsi, le coworking avec salle de sport peut permettre d'économiser 20 à 40 % des coûts de vie combinés. Pour les entreprises louant plusieurs bureaux, les économies augmentent encore (ex. : au lieu d'acheter un bureau à 1 000 \$/mois plus plusieurs abonnements à une salle de sport, elles signent un forfait plus large incluant le fitness pour un prix unique).

Ces analyses soulignent que l'intégration du fitness peut être économiquement et socialement significative, et non pas seulement un argument marketing. Les données indiquent qu'une fraction convaincante des travailleurs utilisera les commodités et que les compromis financiers sont souvent logiques.

Discussion et orientations futures

La montée en puissance des espaces de coworking avec fitness et bien-être intégrés à Montréal reflète une réévaluation plus large du lieu de travail. À mesure que le travail hybride se normalise, **le bureau physique est réinventé** pour servir de plaque tournante pour tout ce que les travailleurs trouvent le plus précieux. Dans cette optique, l'intégration d'une salle de sport ou de douches dans un espace de travail fait partie d'un spectre : à une extrémité, les espaces (comme Fabrik8) deviennent des *campus tout au long de la journée* où l'on peut vivre, jouer et travailler ; à l'autre, des centres modestes (comme Halte) rendent simplement les déplacements actifs réalisables.

Implications pour l'industrie du coworking. Pour les exploitants de coworking, le succès à Montréal suggère que les modèles riches en commodités peuvent capturer des marchés de niche. Les espaces qui investissent sélectivement dans le bien-être (même avec seulement des douches) signalent une compétitivité améliorée. Cela pourrait établir une nouvelle norme : bientôt, les employeurs choisissant entre plusieurs offres de coworking pourraient favoriser les constructeurs qui incluent des commodités de santé. À l'échelle nationale, si Montréal est un indicateur, nous pourrions voir des offres similaires à Toronto et Vancouver (bien que la structure de coûts plus faible de Montréal ait probablement permis à ces idées d'être testées en premier). Localement, les propriétaires de coworking sans salle de sport ressentiront la pression de se mettre à niveau. Nous voyons déjà des espaces de milieu de gamme annoncer de nouveaux avantages : par exemple, certains sites de coworking adaptés aux vélos ajoutent des capsules de « sieste » ou des micro-salles de sport.

Tendance plus large « Workplace-Plus ». Ce phénomène offre également des opportunités en dehors du pur coworking. Les propriétaires d'immeubles de bureaux conventionnels introduisent des usages mixtes : par exemple, l'Université Concordia construit un incubateur d'entreprises avec une salle de sport. Ou des promoteurs immobiliers convertissent des salles de sport de centres commerciaux en complexes de coworking. Comme le montrent les articles d'Axios, des marques comme Life Time et Industrious considèrent le coworking et le fitness comme des marchés convergents (Source: www.axios.com)

(Source: www.axios.com). On pourrait imaginer des projets où un centre commercial de banlieue intègre un café de coworking à côté de sa salle de sport, brouillant les pistes entre commerce de détail, fitness et espace de travail. De telles synergies attirent également les investisseurs – la prime pour les parcs de bureaux équipés augmente, selon les rapports de l'industrie.

Technologie et bien-être. Une orientation future possible est l'intégration de la technologie (IA, IoT) pour un bien-être personnalisé au travail. Déjà, certaines plateformes de gestion de coworking permettent de réserver des cours de fitness ou de suivre l'occupation du bâtiment. La barre latérale du rapport 2727 sur les « espaces de travail prêts pour l'IA » mentionne la réservation automatisée et le CVC intelligent (Source: 2727coworking.com). On pourrait prévoir un bien-être axé sur les données : des capteurs qui vous rappellent de vous étirer, des cartes thermiques montrant quand la salle de sport ou les douches sont les plus fréquentées, ou des entraînements en VR dans les salles de réunion. La scène technologique montréalaise (MaRS, laboratoires d'IA) pourrait bien piloter de telles innovations. De plus, si les exploitants de coworking adoptent plus rapidement des outils hybrides/IA, ils pourraient affiner davantage la façon dont les commodités de fitness sont allouées (par exemple, en faisant correspondre algorithmiquement les utilisateurs aux entraînements, ou en ajustant les prix en fonction de l'occupation).

Obstacles et considérations potentiels. Tous les signaux ne sont pas positifs. Le secteur du coworking est encore en phase de consolidation : des financements récents montrent que certains espaces ferment leurs portes alors même que d'autres s'étendent (Source: www.axios.com). Si un ralentissement économique frappe Montréal ou le Canada au début des années 2020, les petits exploitants de coworking pourraient faire face à des problèmes de solvabilité, et l'investissement dans les salles de sport pourrait être réduit. De plus, les réglementations en matière de santé publique et de responsabilité (ex. : assainissement post-COVID, politiques de port du masque) ont augmenté les coûts du fitness partagé. Les exploitants doivent continuer à naviguer dans ces eaux. Une tendance inquiétante est la hausse des primes d'assurance pour les installations partagées, poussée par un environnement de plus en plus procédurier. Les espaces avec salle de sport pourraient voir leurs primes augmenter.

Du côté de la demande, l'évolution des habitudes de travail pourrait aller dans les deux sens. Si certaines entreprises imposent plus strictement le retour au bureau, exigeant des bureaux complets, le coworking (avec ou sans salle de sport) pourrait en souffrir. À l'inverse, si la fatigue du télétravail augmente, les travailleurs pourraient se tourner vers des lieux comme Fabrik8 en tant qu'alternatives « événements-plus ».

Comparaisons avec les bureaux traditionnels. Il est instructif de considérer pourquoi les entreprises traditionnelles n'ont pas fait davantage à ce sujet. La réponse réside souvent dans l'échelle et la propriété immobilière. Une grande entreprise possédant son siège social peut installer une salle de sport ou une douche ; mais faire en sorte que cela ressemble à un club communautaire est difficile sous une culture d'entreprise unique. Le coworking est par nature ouvert à une communauté multi-employeurs, il favorise donc naturellement les groupes de fitness sociaux. Néanmoins, certaines entreprises avant-gardistes reproduisent **effectivement** les caractéristiques de bien-être du coworking en interne, en proposant des YMCA sur site ou en organisant des accords d'entreprise avec des salles de sport locales. Si de tels modèles d'entreprise s'avèrent coûteux ou inefficaces, certaines entreprises pourraient céder la stratégie d'espace à un coworking externe qui possède déjà ces commodités intégrées.

Politique et planification publique. Du point de vue de la ville, le coworking avec salle de sport aide à atteindre des objectifs plus larges. Plus de personnes faisant du vélo ou marchant pour aller au travail (soutenues par des douches sur site) réduit le trafic et les émissions. Les planificateurs des transports de Montréal ont noté le coworking comme une tendance post-pandémique qui diminue la congestion du centre-ville. Publiquement, il peut y avoir des incitations (remises d'impôts, subventions) pour les projets qui augmentent les installations de transport actif ; les exploitants de coworking pourraient en tirer parti. Par exemple, le fonds « Transport actif » du Québec ou le nouveau programme municipal de 163 M\$ pour le verdissement des bureaux pourraient soutenir les salles de sport/douches en tant que caractéristiques durables.

Dans l'ensemble, les implications sont que **les espaces de coworking évoluent vers ce que l'urbaniste Richard Florida appelle des « tiers-lieux »** – des lieux communautaires mélangeant travail, loisirs et réseautage. Dans ce contexte, la frontière entre bureau, salle de sport et café s'estompe. Pour l'écosystème montréalais, ce changement semble bien aligné avec la culture locale et l'urbanisme. Comme l'a déclaré un PDG de startup montréalaise dans une interview : « Nous ne voulons pas d'abonnement séparé à une salle de sport ou de frais de garderie ; nous voulons que tout cela soit inclus afin que nous puissions simplement nous concentrer sur le travail et la vie. » Le coworking avec fitness est une réponse de l'industrie à cette demande.

Conclusion

Ce rapport a examiné le phénomène des espaces de coworking qui intègrent des salles de sport, des douches et des commodités de bien-être, avec un accent sur Montréal vers 2026. Nous avons retracé la **montée historique du coworking**, aujourd'hui une industrie mondiale de plusieurs milliards de dollars (Source: 2727coworking.com), et noté comment l'évolution des styles de travail a stimulé des conceptions d'espaces de travail innovantes. À Montréal, plus de 100 lieux de coworking rivalisent en se différenciant par leurs commodités. Notamment, une niche de coworking axé sur le fitness a émergé : **Fabrik8, Lemonade, Halte 24-7, Bio3** et d'autres mélangent désormais travail et exercice sous un même toit (Source: 2727coworking.com) (Source: www.bestinmtl.com) (Source: bio3fitness.ca). Ces espaces capitalisent sur les désirs des utilisateurs décrits dans les recherches de l'industrie : les travailleurs veulent des environnements sociaux et flexibles qui ne les forcent pas à choisir entre productivité et santé personnelle (Source: insights.bu.edu) (Source: www.axios.com).

Notre analyse révèle que les **avantages** de cette intégration – gain de temps, économies, amélioration de la santé et du moral, et différenciation marketing – ont été considérables tant pour les utilisateurs que pour les exploitants. Les données montrent qu'une part importante des membres utilise ces installations (par exemple, la moitié des utilisateurs de Fabrik8 fréquentent la salle de sport chaque semaine) et que ces offres groupées rendent le coworking plus attractif (Source: 2727coworking.com) (Source: www.axios.com). Les résidents de Montréal, une ville connue pour ses déplacements à vélo et sa population active, y sont particulièrement réceptifs. Les données quantitatives (par exemple, les pourcentages de navetteurs à vélo (Source: www.statcan.gc.ca), les statistiques d'utilisation, les comparaisons de prix) confirment que ces modèles répondent à un besoin réel.

Parallèlement, les défis sont évidents. L'investissement dans des salles de sport et des douches est intensif en capital et n'est viable que pour les espaces disposant d'une échelle suffisante ou d'un soutien stratégique. Les avantages perçus doivent l'emporter sur les coûts et la complexité de gestion. L'expérience montréalaise suggère un équilibre : les grands acteurs comme Fabrik8 ont les moyens de construire des installations complètes, tandis que les petits espaces ou les coopératives se contentent d'ajouter des douches ou un équipement minimal. Cette flexibilité indique que le modèle de coworking intégrant une salle de sport pourrait continuer à se développer de manière organique, sous diverses formes, plutôt que de s'imposer comme une mode uniforme.

À l'avenir, la trajectoire semble ascendante. Alors que le travail hybride s'installe durablement, le « bureau » est de plus en plus perçu comme un espace optionnel qui doit offrir bien plus qu'un simple poste de travail. Les espaces de coworking sont parmi les plus rapides à s'adapter. L'exemple de Montréal – où se trouvent désormais certains des espaces de travail les plus riches en commodités d'Amérique du Nord – pourrait préfigurer une adoption plus large. Les entreprises pourraient finir par externaliser certaines de leurs fonctions de bureau vers ces espaces tiers (même de grandes entreprises technologiques ont loué des bureaux dans des installations comme Fabrik8).

Au-delà du coworking, nous pourrions voir les bureaux traditionnels imiter cette approche : les propriétaires d'immeubles de bureaux pourraient ajouter des salles de sport communes ou des clubs de réseautage pour rivaliser avec le confort du domicile. Les politiques publiques pourraient même encourager cette tendance. Quoi qu'il en soit, l'intégration d'espaces de travail avec des installations de santé semble être plus qu'une tendance passagère ; c'est une réponse aux changements fondamentaux dans la manière dont les gens veulent vivre et travailler. Comme l'a judicieusement noté un PDG de coworking, les travailleurs envoient le message qu'« ils ne veulent pas que le travail soit séparé des autres aspects de leur vie » (Source: www.axios.com). Les espaces de coworking montréalais dotés de salles de sport offrent une vision de cette réalité – et, ce faisant, redéfinissent le sens même du lieu de travail.

Le tableau 1 et toutes les données citées ci-dessus illustrent l'équilibre délicat entre l'investissement dans les commodités et la valeur pour l'utilisateur. À l'avenir, les parties prenantes devraient continuer à collecter des données d'utilisation, à sonder les préférences des utilisateurs et à surveiller la performance financière pour évaluer l'efficacité de ces modèles intégrés. Selon les preuves actuelles, cependant, la conclusion est que le coworking associé au fitness et au bien-être à Montréal est à la fois viable et de plus en plus valorisé – une tendance qui devrait persister et évoluer dans les années à venir.

Étiquettes: coworking-montreal, bien-etre-au-travail, salles-de-sport-bureau, travail-hybride, services-coworking, espaces-flexibles, immobilier-commercial

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.