

WeWork en 2026 : Histoire, faillite et avenir du coworking

Publié le 13 mai 2026 49 min de lecture



Résumé analytique

La trajectoire de WeWork, de sa fondation en 2010 à 2026, a été une saga dramatique marquée par une ascension fulgurante, un effondrement scandaleux et une résurrection hésitante. À son apogée en 2018-2019, WeWork était évaluée à environ **47 milliards de dollars** (Source: [abcnews.go.com](https://www.abcnews.go.com)) (Source: [time.com](https://www.time.com)) — emblème de l'exubérance de la Silicon Valley. Cependant, une stratégie d'expansion imprudente (acquisition de centaines de baux à long terme coûteux), des dépenses excessives et des problèmes de gouvernance ont conduit à une chute spectaculaire. Fin 2023, WeWork était insolvable et a déposé le bilan sous le régime du « Chapter 11 » (Source: www.axios.com) (Source: apnews.com).

Avec une dette massive (~18,7 milliards de dollars contre ~15,1 milliards de dollars d'actifs à la mi-2023 (Source: apnews.com), des charges locatives intenable (les coûts de location représentaient ~2/3 des dépenses d'exploitation (Source: apnews.com) et une baisse de la demande due aux **tendances du travail hybride**, WeWork a restructuré ou quitté des centaines de sites. Dans le cadre d'un plan approuvé par le tribunal mi-2024, WeWork a réduit sa dette de **4 milliards de dollars**, levé environ **400 millions de dollars** en nouveaux capitaux propres et réduit ses obligations locatives futures d'environ 50 % (soit une économie anticipée de 12 milliards de dollars) (Source: apnews.com). Le résultat a laissé une entreprise plus petite, comptant environ **600 sites** gérés ou sous licence dans 37 pays (contre ~770 sites dans 39 pays) (Source: apnews.com), désormais contrôlée majoritairement par la société de logiciels immobiliers Yardi Systems (Source: www.axios.com).

En 2025–2026, WeWork s'est stabilisée sous une nouvelle direction (le PDG John Santora, un vétéran de l'immobilier) (Source: apnews.com). L'entreprise s'est tournée vers des accords « dérisqués » (contrats de gestion et partage des revenus) plutôt que vers des baux directs, et a investi des dizaines de millions par an dans le « rafraîchissement » des bureaux pour rendre les espaces accueillants (Source: [time.com](https://www.time.com)) (Source: [time.com](https://www.time.com)). Santora souligne que le travail flexible reste un impératif stratégique : « [L]e travail flexible n'est plus seulement une option, mais plutôt un impératif stratégique pour les entreprises » (Source: apnews.com). La marque WeWork reste influente – comme le note Santora, « Personne n'a la profondeur, l'étendue et l'échelle » de l'empreinte mondiale de WeWork (Source: [time.com](https://www.time.com)). Notamment, WeWork India (une coentreprise) prévoit même sa propre introduction en bourse (pouvant lever environ 400 millions de dollars) (Source: www.axios.com), soulignant que certains aspects de l'activité sont en phase de reprise.

Pour les membres actuels et potentiels du coworking, l'épisode WeWork offre plusieurs leçons importantes. Premièrement, les membres dont les sites ont fermé ont été prévenus à l'avance (Source: apnews.com), et beaucoup auraient obtenu des protections contractuelles pour leurs dépôts (comme l'a confirmé un fondateur de startup : « Je me suis assuré d'avoir par écrit que mes dépôts étaient en sécurité » (Source: apnews.com)). Cette expérience souligne la nécessité pour les membres d'examiner attentivement les contrats d'adhésion (clauses de résiliation, gestion des dépôts, options de relocalisation) avant de s'engager. Deuxièmement, la demande de coworking elle-même reste robuste sur de nombreux marchés : les analystes notent que les [solutions de bureaux flexibles](https://www.axios.com) continuent d'être demandées dans le cadre des stratégies de retour au bureau et de travail hybride (Source: apnews.com) (Source: www.axios.com). (Par exemple, Moody's rapporte que les immeubles de bureaux plus récents avec des espaces de coworking sont particulièrement demandés (Source: www.axios.com)). Cependant, le marché global des bureaux reste faible – les [taux de vacance des bureaux](https://www.axios.com) aux États-Unis ont grimpé au-dessus de 20 % (Source: www.axios.com) (Source: apnews.com) – les membres doivent donc choisir leurs fournisseurs et leurs emplacements avec soin.

Enfin, de nouveaux modèles et opérateurs de coworking émergent en réponse aux habitudes de travail post-pandémie. En 2025–2026, nous avons vu apparaître des espaces de coworking de type « hub communautaire » local (par exemple, The Space Together à Chicago) qui mêlent espace de travail, bien-être et événements (Source: www.axios.com), des clubs de coworking ouverts 24h/24 et 7j/7 (par exemple, Switchyards au Texas (Source: www.axios.com)), et même des hybrides fitness-travail (par exemple, les bureaux Life Time) (Source: www.axios.com). Ces formats de niche suggèrent que les membres auront davantage d'options adaptées à des besoins spécifiques. En bref, bien que la faillite de WeWork ait été un signal d'alarme très médiatisé, le concept même de coworking a persisté et s'est diversifié. Les membres du coworking doivent rester informés de l'évolution du paysage des espaces de travail, s'assurer des protections contractuelles et envisager à la fois les grandes marques et les opérateurs de niche émergents lors du choix d'[options de bureaux flexibles](https://www.axios.com).

Introduction et contexte

Le concept de **coworking** – espace de bureau partagé et flexible loué selon des [accords à court terme](https://www.statista.com) – a décollé dans les années 2010 dans le cadre d'un virage plus large vers le travail à la tâche (gig work) et les startups collaboratives. Les premiers fournisseurs comme Regus (aujourd'hui IWG, fondé en 1989) proposaient des bureaux équipés, mais une véritable éthique de [communauté de coworking](https://www.statista.com) a atteint un nouveau sommet avec la fondation de WeWork en 2010. WeWork a été lancé par l'entrepreneur israélien **Adam Neumann** et l'architecte **Miguel McKelvey** à New York, dans le but d'« élever la conscience du monde » en remodelant la façon dont les gens travaillent (Source: time.com). S'adressant initialement aux freelances et aux petites startups, WeWork mettait l'accent sur un design tendance, des équipements communs (bière à la pression, cours de yoga, etc.) et un sentiment de communauté (Source: abcnews.go.com) (Source: time.com). La startup a exploité un marché en croissance rapide : à **l'échelle mondiale, le nombre d'espaces de coworking a grimpé en flèche**, passant de seulement 3 en 2005 à environ 18 000–22 000 en 2019 (Source: www.statista.com). L'Asie-Pacifique a mené cette expansion, comptant environ 11 592 espaces en 2019, suivie par l'Europe/Moyen-Orient/Afrique (~6 850 espaces) (Source: www.statista.com). En 2018, WeWork elle-même était devenue l'un des plus grands acteurs – Statista notait qu'elle louait environ 6,5 millions de pieds carrés aux États-Unis, juste derrière les 9,4 millions de pieds carrés de Regus (Source: www.statista.com). La vision fondatrice de WeWork a trouvé un écho auprès de beaucoup : Adam Neumann s'est présenté comme un fondateur en mission, envisageant même WeWork comme un « réseau social physique » (Source: time.com). Le magazine TIME a nommé WeWork en 2018 « entreprise de génie » pour avoir redéfini le bureau (Source: time.com). L'entreprise s'est rapidement étendue dans les grandes villes du monde entier. En 2019, elle exploitait des espaces de coworking dans **111 villes à travers 29 pays** (Source: time.com) (passant d'un bureau à Manhattan en 2010 à une marque mondiale une décennie plus tard). Parallèlement, les investisseurs en capital-risque ont fait de WeWork une « coqueluche de Wall Street » – en 2018, la valorisation privée de l'entreprise a culminé à environ **47 milliards de dollars** (Source: abcnews.go.com) (Source: time.com). Le modèle commercial de WeWork était simple mais gourmand en capital : l'entreprise signait des baux à long terme sur de grands plateaux de bureaux, les rénoveait en espaces partagés, puis proposait des abonnements de coworking (pass hebdomadaires/quotidiens ou bureaux privés) à des tarifs élevés. Comme l'a noté Walter Isaacson lors de discussions de partenariat (et comme l'ont confirmé des journalistes tels que ceux de Reuters), WeWork « a contracté des dizaines de milliards de dollars de dettes » pour constituer son portefeuille (Source: abcnews.go.com).

Cependant, dès le départ, ce modèle comportait des risques substantiels. WeWork était essentiellement un intermédiaire dans l'immobilier : elle verrouillait les loyers pour 10 ou 15 ans, dans l'espoir de sous-louer à des tarifs plus élevés. Samuel Rosen, professeur de finance à l'université Temple, a résumé la situation pour ABC News : « ils prennent un portefeuille géant de baux immobiliers, le louent et réalisent un profit », semblable à un intermédiaire dans l'espace de bureau (Source: abcnews.go.com). Cette stratégie pouvait générer des rendements élevés si les taux d'occupation restaient élevés, mais elle a également accablé WeWork de coûts fixes énormes. En effet, fin 2021 et début 2022, des fissures étaient visibles. Le comportement flamboyant et les conflits de Neumann avaient soulevé des questions – un dossier d'introduction en bourse controversé début 2019 (via la SEC traditionnelle) a suscité l'indignation des investisseurs face à sa gouvernance d'entreprise et ses frasques personnelles, aboutissant finalement à la démission forcée de Neumann de son poste de PDG fin 2019 (Source: time.com) (Source: apnews.com). Cet épisode a mis en lumière la culture du risque et des dépenses de WeWork (« il dépensait l'argent comme de l'eau » (Source: time.com)).

Malgré le départ de Neumann, le fardeau des baux sous-jacents est resté. SoftBank (le conglomérat japonais de Masayoshi Son) avait injecté environ **17 milliards de dollars** dans WeWork d'ici 2021 (Source: abcnews.go.com) pour maintenir l'entreprise à flot. WeWork a finalement fait son entrée en bourse – mais pas en 2019 comme prévu. Après l'échec de l'introduction en bourse de 2019, elle a fusionné avec un SPAC en octobre 2021 (une opération de type « chèque en blanc » menée par la BowX Acquisition Corp. de Vivek Ranadivé), valorisant l'entreprise à environ **9 milliards de dollars** en actions (Source: www.axios.com). À ce stade, les échanges ont commencé à seulement quelques dollars par action, signalant des attentes diminuées.

La **pandémie de COVID-19** en 2020–2021 a porté d'autres coups à WeWork et au coworking en général. De nombreuses entreprises ont ordonné à leurs employés de travailler à domicile, et les taux de vacance des bureaux ont grimpé en flèche. La vacance des bureaux aux États-Unis est passée d'environ 16 % avant 2020 à plus de 20 % en 2024 (Source: apnews.com) (Source: www.axios.com). Avec des millions de personnes travaillant à distance, la demande d'espaces de bureau (y compris le coworking) est restée inférieure aux niveaux pré-pandémiques. Les revenus de WeWork ont quelque peu récupéré avec la réouverture de l'économie, mais sa dette et son surendettement locatif pesaient lourd. En 2022 et 2023, WeWork a tiré la sonnette d'alarme à plusieurs reprises (Source: apnews.com), avertissant les investisseurs qu'elle pourrait ne pas survivre sans mesures drastiques. En septembre 2023, elle a annoncé son intention de renégocier ou de rejeter la quasi-totalité de ses baux (Source: apnews.com). Comme l'a déclaré son PDG David Tolley (qui avait pris ses fonctions mi-2023) à l'AP, l'objectif était de « réduire drastiquement » la dette et de quitter les sites sous-performants (Source: apnews.com) (Source: apnews.com).

Ce contexte nous amène à fin 2023, lorsque l'effondrement est devenu inévitable : les **6 et 7 novembre 2023**, les responsables de WeWork ont officiellement déposé le bilan sous le régime du « Chapter 11 » devant les tribunaux américains (Source: www.axios.com) (Source: apnews.com). Les dossiers ont révélé environ **18,7 milliards de dollars** de passif (y compris les obligations de loyer) contre 15,1 milliards de dollars d'actifs (au 30 juin 2023) (Source: apnews.com). Le dépôt a fait suite à des paiements d'obligations manqués et à une extension négociée à la dernière minute. Les analystes ont décrit cela comme une « chute stupéfiante » pour une entreprise autrefois valorisée près de 50 milliards de dollars (Source: apnews.com). Le processus du « Chapter 11 » visait à restructurer les baux et les obligations financières, WeWork (toujours détenue à 80 % par les capitaux propres de SoftBank) négociant avec les créanciers un plan de sortie.

Tout au long de 2024, WeWork a travaillé sur cette restructuration. Un développement clé a été un **accord de soutien à la restructuration (RSA)** avec plus de 90 % de ses créanciers, permettant des négociations rapides. Les propriétaires (dont les locataires risquaient de partir) ont contesté les tactiques de WeWork devant le tribunal (WeWork avait brièvement retenu les loyers pendant les négociations), mais finalement, la plupart des parties ont coopéré. En avril 2024, WeWork a annoncé un **financement de 450 millions de dollars et la vente d'une participation majoritaire à une filiale de Yardi Systems** (Source: www.axios.com). Yardi (une société de logiciels/services immobiliers) allait acquérir environ 60 % de WeWork via sa filiale Cupar Grimmond (Source: www.axios.com) (Source: apnews.com), la participation de SoftBank étant fortement diluée à environ 20 %. Cet accord excluait explicitement Adam Neumann, qui avait exprimé son intérêt pour le rachat de l'entreprise mais à qui le juge des faillites avait signifié que son offre était sans objet sans le remboursement de milliards de dollars de dettes (Source: www.axios.com).

Fin mai 2024, l'accord de restructuration (RSA) a été approuvé par le tribunal. WeWork est sortie du chapitre 11 le 11 juin 2024 en tant qu'entreprise privée (Source: apnews.com). Elle a effacé plus de 4 milliards de dollars de dettes, levé 400 millions de dollars de nouveaux capitaux, réduit de moitié ses obligations locatives futures (baux emblématiques) — générant environ 12 milliards de dollars d'économies futures (Source: apnews.com) — et supprimé environ 170 sites jugés « non rentables » (Source: apnews.com). Le portefeuille restant d'environ 600 sites comprend désormais des franchisés, des coentreprises et des espaces gérés par l'entreprise dans 37 pays (Source: apnews.com) (le nombre avant la faillite était d'environ 770 sites dans 39 pays (Source: apnews.com)). Il est important de noter que WeWork a annoncé que **les sites hors États-Unis/Canada et les opérations de franchise ne faisaient pas partie du chapitre 11** (Source: apnews.com), ces branches ont donc continué à fonctionner sans être affectées par les procédures américaines.

Perspectives multiples et contexte industriel

L'histoire de WeWork a été documentée sous de nombreux angles. Les analystes et les acteurs du secteur soulignent à la fois caractère unique et les tendances plus larges du marché. Par exemple, l'avocat spécialisé en immobilier John Giampolo (qui a représenté les propriétaires dans l'affaire WeWork) a noté que la restructuration « a placé WeWork dans une bien meilleure position... pour fonctionner sans des frais généraux aussi écrasants » en rejetant de nombreux baux onéreux (Source: apnews.com). L'analyste de Morningstar, David Putro, a observé que la demande pour des bureaux flexibles reste saine et que WeWork demeure la marque dominante sur un marché désormais mature, tout en avertissant que WeWork doit reconstruire un modèle durable pour répondre aux besoins changeants des clients (Source: apnews.com) (Source: apnews.com). Sam Chandan, de la NYU Stern, a souligné de même que si l'effondrement de WeWork a été spectaculaire, « la demande globale pour les espaces de coworking devrait rester saine », la distinction « importante » étant que différents modèles commerciaux de coworking peuvent réussir ou échouer indépendamment (Source: apnews.com).

Parallèlement, certains témoignages d'initiés de WeWork offrent le point de vue d'un membre. Un fondateur de start-up technologique du Midwest qui a commencé à utiliser WeWork début 2023 a observé que la flexibilité de WeWork convenait à sa petite équipe en pleine croissance. Il a déclaré vouloir rester chez WeWork malgré les nouvelles de la faillite ; surtout, il a « suivi la saga WeWork... et s'est assuré d'avoir par écrit que mes dépôts étaient en sécurité » (Source: apnews.com). Cette anecdote souligne pourquoi de nombreux membres naviguant entre les espaces de coworking pourraient désormais exiger des protections contractuelles explicites pour les prépaiements ou les dépôts, anticipant une possible instabilité des opérateurs.

Dans l'**industrie du coworking** au sens large, WeWork a fait la une des journaux avec son coup d'arrêt, mais les espaces de travail flexibles comptent de nombreux autres acteurs et tendances. Par exemple, IWG/Regus (un fournisseur traditionnel de bureaux équipés fondé en 1989) a continué d'exploiter des milliers de centres dans le monde, ciblant souvent des entreprises ou des clients gouvernementaux avec des contrats pluriannuels. D'autres chaînes comme Spaces (propriété de Regus), Industrious (États-Unis), Common Desk (Texas), Mindspace (Europe/États-Unis) et plusieurs opérateurs en phase de démarrage basés en Caroline du Nord (comme Impact Hub, Serendipity Labs, etc.) ont coexisté. Après 2023, de nombreuses petites chaînes et communautés de coworking locales ont subsisté ou ont vu le jour. Un exemple de 2026 : **The Space Together** à Chicago, un hub local de coworking et d'éducation, a ouvert avec un modèle communautaire axé sur les membres, privilégiant le bien-être et les événements plutôt qu'une image de marque glamour (Source: www.axios.com). De même, Axios a rapporté en 2025 l'ouverture de **Switchyards** à Houston, un « club de coworking » ouvert 24h/24 et 7j/7, attirant les travailleurs à distance/hybrides à la recherche d'un « tiers-lieu » social (Source: www.axios.com). Ces opérateurs de niche suggèrent que le coworking évolue au-delà du modèle de WeWork.

Les données sur le marché mondial des bureaux encadrent également le sort de WeWork. Malgré des signes encourageants de retour au bureau, les taux de vacance restent à des niveaux historiquement élevés. Moody's a rapporté qu'au premier trimestre 2026, environ **21 % des espaces de bureaux aux États-Unis** étaient vacants, contre 17 % en 2020 (Source: www.axios.com). Le travail hybride est là pour durer : une enquête de 2025 menée par Owl Labs a révélé que près de la moitié des employés citent les exigences de présence sur site inflexibles comme une préoccupation majeure (Source: www.axios.com). Dans cet environnement, certaines villes voient l'adoption d'espaces de coworking : notamment, **Boston** conservait environ 249 centres de coworking (483 000 m²) en 2026, principalement des indépendants locaux qui ont « résisté à l'épreuve » après WeWork (Source: www.axios.com). Ces exemples de Boston ont survécu en se créant des niches, en diversifiant leurs revenus (organisation d'événements, etc.) et en restant agiles (Source: www.axios.com). Cela suggère que si l'ère de la croissance rapide des chaînes nationales de WeWork est révolue, le coworking local et axé sur la communauté reste viable.

Un autre changement notable est le mélange du travail et du mode de vie. Par exemple, Life Time Fitness réutilise des salles de sport avec des offres de coworking intégrées (« gym + bureau ») (Source: www.axios.com). À Paris, le coworking de luxe (« bureaux haute couture ») a attiré de jeunes professionnels malgré les difficultés de WeWork (Source: www.axios.com). Même les hubs suburbains et non traditionnels voient apparaître du coworking : un article d'Axios a couvert un nouvel emplacement **Common Desk** à San Antonio (acquis par WeWork en 2022) proposant des abonnements à partir de 75–150 \$/mois (Source: www.axios.com), misant sur des villes plus petites où le travail à distance est moins ancré. En résumé, les experts conviennent que l'avenir du coworking n'est pas monolithique. Certains fournisseurs réduisent la voilure et se spécialisent, tandis que d'autres (comme la nouvelle direction de WeWork) se repositionnent. Ce qui reste constant, c'est une cohorte importante de travailleurs et d'entreprises en quête de flexibilité : des fournisseurs, des studios de charme aux chaînes de marque, s'adaptent pour capter cette demande.

Histoire de WeWork

Fondation et croissance initiale (2010–2016)

WeWork a été **cofondée en 2010** à New York par Adam Neumann et Miguel McKelvey (Source: time.com). L'idée — un espace de travail partagé avec une culture axée sur la communauté — n'était pas nouvelle, mais WeWork l'a présentée comme un **style de vie**. Le bouche-à-oreille et le capital-risque ont propulsé sa croissance. En trois ans, WeWork s'est étendue au-delà de New York. Elle a conclu des accords avec des entreprises technologiques et de vente au détail pour occuper des étages entiers dans des immeubles de villes comme San Francisco, Chicago, Londres, et plus encore. Vers **2014–2015**, le portefeuille de WeWork comprenait des dizaines de centres. Ses événements tape-à-l'œil, ses bureaux créatifs (robinets à bière, canapés, ping-pong et kombucha en libre accès (Source: abcnews.go.com) et le discours publicitaire charismatique de Neumann (« WeWork travaille à créer un monde où les gens construisent une vie, pas seulement un gagne-pain » (Source: time.com) ont aidé la marque à gagner un cachet culturel.

Sur le plan financier, l'expansion de WeWork a été alimentée par des cycles de capital-risque. Entre 2014 et 2017, WeWork a levé des milliards auprès du prédécesseur de SoftBank, Fortress Investment Group, et d'autres. En 2017, le PDG milliardaire de SoftBank, Masayoshi Son, a commencé à soutenir la vision de Neumann, menant finalement à des cycles de financement de plusieurs milliards de dollars. Par exemple, des rapports ont noté que SoftBank a investi environ **3 milliards de dollars** rien qu'en 2017 (Source: abcnews.go.com) (ABC News cite un total de 17

milliards de dollars d'ici 2021 (Source: abcnews.go.com) ; des rapports et sources antérieurs corroborent les apports pluriannuels de SoftBank). WeWork a utilisé ces fonds pour louer d'immenses surfaces : généralement, WeWork signait des baux à long terme (10–15 ans) pour 4 600 à 9 300+ m² à des loyers favorables (souvent négociés avec des conditions adaptées aux start-ups), puis sous-louait des bureaux et des espaces au détail aux clients.

Au cours de cette période, le **marché du coworking lui-même était en plein essor**. L'Europe a vu les franchises de coworking se multiplier, et en Asie, des villes comme Shanghai et Singapour ont vu naître des mastodontes locaux (par exemple, naked Hub en Chine). Aux États-Unis, des hubs de start-ups comme Chicago, Austin et Los Angeles ont vu un mélange de fournisseurs locaux et de succursales WeWork. Les données sectorielles de 2018 montrent une croissance mondiale stupéfiante : Statista a observé que le nombre d'espaces de coworking est passé de seulement **3 dans le monde en 2005 à environ 18 700 en 2018**, avec des projections d'environ 22 400 d'ici 2019 (Source: www.statista.com). Ce contexte d'activité entrepreneuriale croissante et de demande d'alternatives de travail a permis à WeWork de monter en puissance de manière agressive. Vers 2018–2019, l'entreprise avait atteint des centaines de bureaux et acquérait rapidement des chaînes de coworking plus petites (par exemple, en 2017, elle a acquis les espaces de bureau Meetup au Royaume-Uni, et en 2019, elle a acquis Common Desk (Source: www.axios.com) au Texas).

Cependant, même à ce stade précoce, il y avait des signes avant-coureurs. Le contrôle de Neumann sur l'entreprise était démesuré (il détenait des actions à super-droit de vote) et son approche était vivement remise en question par certains. En 2016, par exemple, la première incursion de WeWork dans les cours éducatifs (l'école **WeGrow**) a été fermée plus tard, et les critiques ont noté que les finances de l'entreprise dépendaient fortement d'un financement continu. Néanmoins, en 2017–2018, WeWork était toujours admirée : Axios a noté en 2017 qu'elle était « évaluée à environ 20 milliards de dollars, louant et redessinant des espaces de bureaux expansifs » dans le cadre de la tendance des start-ups technologiques (Source: www.axios.com).

Valorisation maximale et ère SoftBank (2017–2019)

En 2018, WeWork était l'une des start-ups technologiques les plus en vue. Les investisseurs (en particulier SoftBank) ont injecté de l'argent pour alimenter l'expansion. Début 2019, les cycles de collecte de fonds de WeWork lui ont donné une **valorisation privée estimée à environ 47 milliards de dollars** (Source: abcnews.go.com) (Source: time.com). SoftBank a publiquement défendu WeWork comme un investissement technologique de premier plan (l'un des portefeuilles du « fonds vision » du PDG de SoftBank, Masayoshi Son). Les injections de capital de SoftBank étaient souvent assorties de conditions : après une baisse de valorisation en 2019, SoftBank a négocié l'acquisition d'une participation majoritaire dans WeWork (plus de 80 % de propriété après l'opération) pour la maintenir à flot, comme l'a noté l'AP (Source: apnews.com).

La période de janvier à août 2019 est devenue charnière. WeWork a déposé confidentiellement une demande d'introduction en bourse (IPO) aux États-Unis en août 2019. Lorsque le prospectus (« S-1 ») a été publié, il a révélé des pertes stupéfiantes et des transactions inhabituelles avec des parties liées (bail de la maison de Neumann, propriété de la marque, etc.). L'examen public (par les analystes de Wall Street et les médias) a remis en question le modèle commercial et la gouvernance de Neumann. Le marché boursier a finalement décidé que la qualité commerciale de WeWork était insuffisante. L'introduction en bourse a été brusquement abandonnée en septembre 2019 (Source: apnews.com). Neumann a été évincé de son poste de PDG ce mois-là (bien qu'il soit resté président brièvement) (Source: time.com).

Ce remaniement de la gouvernance a eu des effets immédiats. Le départ d'Adam Neumann a été salué comme une discipline nécessaire ; pourtant, SoftBank est intervenue pour injecter de nouveaux fonds et restructurer le bilan. Mais même avec les milliards de SoftBank, WeWork a continué à brûler du cash. Sous la direction du PDG par intérim David Tolley (un ancien cadre interne), WeWork s'est concentrée sur l'assainissement des opérations : réduction des effectifs, ralentissement de l'expansion et renégociation des conditions de bail dans la mesure du possible. Par exemple, mi-2020, des rapports indiquaient que WeWork, détenue par SoftBank, travaillait à se stabiliser d'ici 2021. Fin 2021, les pressions de la récession liées au COVID (confinements) ont exacerbé les tensions de WeWork. Cependant, le soutien de SoftBank a maintenu WeWork solvable tout au long de 2021.

En octobre 2021, WeWork est finalement entrée en bourse via une fusion SPAC menée par BowX, cotée au NYSE sous le symbole « WE » (Source: www.axios.com). À la clôture de la fusion, WeWork était valorisée à environ **9 milliards de dollars** par les nouveaux détenteurs d'actions SPAC (Source: www.axios.com). Dans l'AP et d'autres médias, cela a été qualifié de « retour » sur les marchés publics après la tentative d'introduction en bourse avortée. Désormais, près de 90 % des capitaux propres de WeWork étaient contrôlés par SoftBank (qui voulait entrer en bourse par n'importe quel véhicule (Source: www.axios.com). Cependant, les marchés publics n'ont pas récompensé WeWork généreusement : l'action a été cotée autour de 10 \$ par action, puis a rapidement chuté. Mi-2022, elle se négociait à 20–30 % du prix de l'introduction en bourse. Axios a rapporté en août 2023 que la capitalisation boursière de WeWork avait chuté à seulement **450 millions de dollars** (~21 cents par action) (Source: www.axios.com). En fait, le rapport financier d'août 2023 déclarait explicitement qu'il existait un « doute substantiel » sur la viabilité continue de l'entreprise (Source: www.axios.com).

Ainsi, de fin 2019 à 2022, WeWork a connu une chute précipitée depuis son sommet. La combinaison de lourdes pertes d'exploitation, d'une occupation inférieure aux prévisions et d'un marché des bureaux faible a érodé la confiance des investisseurs. Les propres commentaires de WeWork ont blâmé la concurrence accrue, une demande plus faible et l'incertitude économique (Source: www.axios.com). Pourtant, des observateurs indépendants ont souligné la sur-expansion : l'agressivité même qui avait alimenté la croissance antérieure a laissé WeWork incapable d'aligner ses coûts sur la demande réelle. Comme l'a résumé ABC News en novembre 2023, le paradigme était que WeWork avait « contracté des dizaines de milliards de dollars de dettes pour constituer son vaste portefeuille d'espaces de bureaux loués », mais finalement « la demande pour des espaces de bureaux partagés n'a jamais atteint le niveau nécessaire pour couvrir [ces] factures » (Source: abcnews.go.com). En bref, d'ici 2023, le modèle commercial de WeWork n'avait pas réussi à compenser ses frais généraux.

Déclin entre 2020–2023 et dépôt de bilan (Chapitre 11)

Les années 2020–2022 ont été turbulentes. WeWork a fermé certains sites sous-performants (notamment à l'international, en Chine et au Royaume-Uni) et a travaillé avec les gouvernements pour obtenir des aides. Cependant, le succès a été limité. Les tendances de retour au bureau ont été inférieures aux attentes dans la technologie et de nombreuses industries ; par conséquent, la croissance des adhésions a stagné et certains clients plus importants (entreprises technologiques, cabinets d'avocats) ont réduit leur espace. En interne, le taux de combustion du cash de WeWork est resté élevé. Mi-2022, WeWork a annoncé des coupes sombres : quitter des dizaines de sites, réduire le personnel d'environ 20 % et se concentrer sur les clients entreprises. L'entreprise a également poursuivi des expansions en coentreprise et en franchise pour partager les risques avec les propriétaires.

Malgré les tentatives de réduction, les pressions financières se sont accrues. À l'été 2023, WeWork était en défaut de paiement sur diverses dettes. L'entreprise avait annoncé en septembre 2023 qu'elle **rejetterait ou modifierait la quasi-totalité de ses ~800 contrats de location** (Source: apnews.com) — une décision qui a secoué les propriétaires mais a souligné à quel point les obligations locatives étrangeaient l'entreprise (le loyer représentait environ les 2/3 des coûts) (Source: apnews.com). En effet, en avril 2024, WeWork a déclaré que les renégociations de baux avaient ciblé plus de 8 milliards de dollars d'économies de loyer futures (Source: apnews.com).

Les **6 et 7 novembre 2023**, WeWork a suspendu la cotation de ses actions et a officiellement déposé le bilan sous le régime du « Chapter 11 » auprès d'un tribunal fédéral américain (Source: www.axios.com) (Source: apnews.com). Ce calendrier faisait suite à des défauts de paiement d'intérêts sur des obligations et à l'expiration d'un dernier report de paiement. Les médias ont qualifié cet événement de « déclin spectaculaire de WeWork » (Source: apnews.com). Dans son dossier de dépôt de bilan, WeWork a exposé ses plans pour négocier la sortie des sites « non opérationnels » et réduire sa dette par une restructuration. L'entreprise a également confirmé disposer d'environ **777 sites actifs dans 39 pays** (selon les récents dépôts auprès de la SEC) (Source: apnews.com) et d'environ **500 000 membres** dans le monde (Source: apnews.com). Au moment du dépôt, le bilan faisait état de **18,7 milliards de dollars** d'obligations (incluant les futurs paiements de loyers et la dette), face à 15,1 milliards de dollars d'actifs (Source: apnews.com). WeWork a également nommé discrètement un comité de créanciers incluant des propriétaires immobiliers, reflétant les enjeux pour ces derniers.

La direction de WeWork, sous la houlette de Tolley, a maintenu une position optimiste même au moment du dépôt de bilan. Tolley a déclaré à l'AP que pratiquement tous les marchés resteraient ouverts (« nous sommes ouverts aux affaires pour un demi-million de personnes dans le monde entier »), mais que WeWork devait réduire sa présence pour devenir rentable (Source: apnews.com). Les créanciers avaient largement misé sur cette stratégie également : environ **92 % des détenteurs d'obligations garanties** de WeWork avaient signé un plan de restructuration au 7 novembre, promettant de réduire « radicalement » la dette (Source: www.axios.com). L'accord de soutien à la restructuration (RSA) prévoyait d'effacer *environ 3 à 4 milliards de dollars* de la dette de WeWork (Source: apnews.com) (Source: www.axios.com), via une combinaison d'échanges de dettes contre des capitaux propres et de résiliations de baux.

Pour les propriétaires immobiliers, cette faillite a servi d'avertissement : beaucoup ont été confrontés à une vacance soudaine si WeWork résiliait leurs baux. Le suivi effectué par les analystes après le dépôt a montré que certains propriétaires perdaient effectivement WeWork comme locataire, entraînant des vacances localisées (Source: apnews.com). Un spécialiste des faillites a commenté que, bien que les réductions de baux de WeWork aient soulagé les coûts de l'entreprise, les propriétaires pouvaient, dans des cas extrêmes, « perdre un immeuble » (Source: apnews.com). WeWork a néanmoins assuré à ses franchisés et affiliés internationaux (en dehors des États-Unis et du Canada) que leurs activités étaient distinctes. En pratique, seules les opérations américaines (et potentiellement canadiennes) étaient concernées par la procédure du Chapter 11 (Source: apnews.com). Ainsi, les **franchisés de WeWork** (représentant environ 50 % des sites) et les coentreprises à l'étranger, comme les filiales de WeWork India ou WeWork China, ont continué leurs activités sans être affectés par les procédures américaines.

En plus de peser sur les propriétaires, la faillite a créé une incertitude pour les membres de WeWork. Les rapports ont souligné que les membres *concernés* (dans les sites fermés) seraient prévenus à l'avance (Source: apnews.com). Cela a apporté un certain réconfort, tout en clarifiant que ces sites fermeraient. Fait important, un journaliste a noté qu'il était extrêmement rare que des membres en règle perdent de l'argent : la plupart avaient versé un dépôt de garantie ou des loyers d'avance, que WeWork s'efforçait de préserver en remboursant les dépôts ou en transférant les adhésions. Le fondateur de startup mentionné précédemment a confirmé avoir exigé par écrit la protection de ses dépôts (Source: apnews.com). En pratique, de nombreux membres américains ont probablement trouvé des centres WeWork à proximité ou ont été transférés vers d'autres opérateurs de coworking, bien que certaines fermetures (des dizaines de sites) aient laissé des personnes dans l'embarras fin 2023.

Restructuration et sortie de faillite (2024)

De fin 2023 au printemps 2024, l'objectif de WeWork était d'exécuter sa stratégie de sortie du Chapter 11. Le RSA négocié avec les créanciers a été déterminant. Les éléments clés comprenaient : **(1)** Modifier ou résilier les baux d'environ 90 % des quelque 500 sites détenus en propre par WeWork (Source: apnews.com), réduisant considérablement ses engagements immobiliers ; **(2)** Éliminer plus de 3 milliards de dollars de dette via des accords avec les détenteurs d'obligations (qui ont accepté de nouveaux titres ou des capitaux propres) (Source: apnews.com) ; **(3)** Obtenir un nouveau financement (400 millions de dollars en nouveaux capitaux propres plus 450 millions de dollars en facilités de crédit) pour soutenir les opérations quotidiennes pendant la réorganisation (Source: www.axios.com) ; et **(4)** Permettre un changement de propriétaire via Yardi (Cupar Grimmond) prenant une participation d'environ 60 % (Source: www.axios.com).

Crucialement, ce plan a réduit les obligations locatives futures de WeWork d'environ **50 %**. Les documents de l'entreprise prévoyaient qu'en annulant et en renégociant les baux, WeWork économiserait environ **8 milliards de dollars en loyers** au cours des années à venir (Source: apnews.com). Concrètement, WeWork a abandonné 170 sites (nombre après sortie : environ 600 sites dans le monde dans 37 pays (Source: apnews.com), contre 770 avant le dépôt) et a considérablement réduit son empreinte locative. Certains contrats importants, comme un bail majeur à Chicago, ont été renégociés à des conditions moins favorables pour les propriétaires (WeWork a retenu le loyer pendant la négociation,...) – provoquant même des objections des propriétaires devant le tribunal (Source: apnews.com). Mais, finalement, le tribunal a approuvé le plan.

Le **11 juin 2024**, WeWork est officiellement sortie du Chapter 11 en tant qu'entreprise privée (Source: apnews.com). La réorganisation juridique a donné des résultats fermes : **plus de 4 milliards de dollars de dette** ont été supprimés (par dépréciations), les engagements locatifs futurs ont été réduits de moitié (économisant environ 12 milliards de dollars en valeur actuelle) (Source: apnews.com), et environ **450 millions de dollars** de nouveaux capitaux ont été levés. La trésorerie de WeWork a été prolongée, et les créanciers seniors ont remplacé une grande partie de leur dette par des capitaux propres et un paiement intégral du reste de la dette. Le cabinet d'avocats de Dallas Rosenberg & Estis (dont l'associé Giampolo représentait des propriétaires) a noté que sortir « avec une réduction de dette suffisante placerait WeWork dans une bien meilleure position pour être assez allégée... pour sortir de la faillite et fonctionner sans des frais généraux aussi écrasants » (Source: apnews.com).

Cette sortie a également entraîné un remaniement de la direction. David Tolley, qui avait été PDG tout au long du processus de Chapter 11, a démissionné le jour de la sortie (Source: apnews.com). WeWork a annoncé **John Santora** comme nouveau PDG (et un nouveau conseil d'administration avec une représentation majoritaire de Yardi) (Source: apnews.com). Santora, un vétéran de Cushman & Wakefield, a été explicitement chargé de stabiliser WeWork et de la ramener à la rentabilité sous une gestion immobilière disciplinée (Source: apnews.com) (Source: time.com). Il a mis l'accent sur la « réduction des risques » de l'entreprise – en déplaçant l'attention vers des accords de gestion et de partage des revenus plutôt que sur des baux directs (Source: time.com) (Source: time.com) – et a insisté sur le fait qu'il n'y avait « aucune raison de posséder » de l'immobilier à long terme pour WeWork (Source: time.com). En bref, l'entreprise sous le contrôle de Yardi avait l'intention de s'apparenter davantage à une entreprise de services/technologie pour les espaces de travail flexibles, et non à un détenteur immobilier spéculatif.

Après la sortie, les indicateurs de WeWork semblaient très différents (voir Tableau 1 ci-dessous). Les changements clés comprenaient une dette considérablement réduite, une diminution des sites gérés par l'entreprise et une nouvelle structure de capital. Par exemple, alors que WeWork avait déclaré **18,7 milliards de dollars** de dette mi-2023 (Source: apnews.com), après la réorganisation, ce chiffre a été réduit d'environ 20 % (plus de 4 milliards de dollars supprimés). Le nombre de sites détenus en propre (ou directement contrôlés) est passé d'environ 777 à environ **600** (Source: apnews.com). La direction prévoyait que WeWork engagerait 80 à 90 millions de dollars par an pour des améliorations de « rafraîchissement des espaces » (Source: time.com) afin d'attirer les membres, indiquant un réinvestissement continu dans les intérieurs. WeWork s'est présentée comme prête pour un « acte deux », toujours mondiale mais plus légère.

Il est intéressant de noter que, même pendant la faillite, WeWork a pris des mesures stratégiques. L'entreprise (via Yardi) a négocié de nouveaux contrats : TIME a rapporté que Santora a conclu quatre nouveaux accords de coworking avec Amazon en tant que client (Source: time.com), et était en pourparlers actifs pour d'autres qui ne seraient pas rendus publics immédiatement. Pendant ce temps, WeWork India (la coentreprise précédemment mentionnée avec Embassy Group, où WeWork détient environ 23 %) a accéléré son chemin vers l'indépendance : mi-2025,

Bloomberg a rapporté que **WeWork India préparait une introduction en bourse** visant à lever jusqu'à environ 407 millions de dollars (Source: www.axios.com). Cela suggère que certaines parties du réseau WeWork en dehors du marché américain difficile étaient rentables et attractives. En fait, WeWork India génère environ 201 millions de dollars de revenus au cours de l'exercice 2024 et était devenue rentable récemment (Source: www.axios.com), contrairement aux pertes de la maison mère. Ainsi, certaines « scissions » ou succès régionaux ont laissé entrevoir comment les ressources de WeWork pourraient être redéployées.

État actuel et stratégie (2024–2026)

À la mi-2026, WeWork est une entreprise transformée. Elle reste présente dans la plupart des grandes villes où elle opérait auparavant (dans la vaste majorité des marchés, étant dite « ouverte aux affaires pour un demi-million de personnes » (Source: apnews.com), mais avec une éthique différente. Le mandat de John Santora était clair : atteindre une « **stabilisation et une croissance rentable** » (Source: time.com) (Source: time.com). L'approche de WeWork sous Santora implique plusieurs piliers clés :

- **Contrats diversifiés** : Au lieu de baux traditionnels uniquement, WeWork utilise désormais un mélange de baux, d'**accords de gestion** et d'**accords de partage des revenus** (Source: time.com) (Source: time.com). Dans le cadre des accords de gestion, les propriétaires fournissent l'espace et WeWork se contente de l'exploiter, en percevant des frais (évitant ainsi le risque locatif). Dans le cadre du partage des revenus, WeWork paie un loyer de base inférieur et partage les revenus après un certain seuil. Ces modèles « réduisent les risques » pour WeWork en partageant les coûts ou les risques avec les propriétaires. Santora a explicitement déclaré qu'il n'y avait « aucune raison de posséder l'immobilier » (Source: time.com), reflétant le fait que WeWork a vendu ses immeubles détenus pendant la restructuration (cessant ainsi la propriété immobilière).
- **Élagage du portefeuille et prudence** : L'entreprise post-faillite envisage une expansion opportuniste mais est très sélective. Santora a décrit l'examen des contrats avec une analyse exhaustive avant de s'engager à long terme (Source: time.com). WeWork a « réduit son portefeuille pendant la phase de restructuration » et ne « s'étendra de manière opportuniste » qu'avec discipline (Source: time.com). Ce ton marque un changement par rapport à la stratégie d'avant 2019 consistant à louer agressivement tout ce qui était possible. En effet, WeWork a conservé la recherche de nouveaux sites (comme la poursuite de partenariats tels que les accords Amazon mentionnés), mais a évité les baux larges.
- **Investissement dans l'expérience des membres** : WeWork reconnaît qu'elle doit justifier ses frais d'adhésion. Santora a déclaré que WeWork dépense 80 à 90 millions de dollars par an en « rafraîchissements » (Source: time.com) – amélioration des intérieurs, réparation des équipements, etc. La suppression de l'image de marque fantaisiste (plus de tireuses à bière (Source: time.com), plus d'enseignes néon) signale que WeWork vise désormais une ambiance d'espace de travail plus conventionnelle. Les affiches notent que « l'espace doit être chaleureux et accueillant » pour les membres (Source: time.com). Peu après la restructuration, WeWork a dégradé sa culture interne (par exemple, en remplaçant la bière par du café dans les salons (Source: time.com) pour se concentrer sur des opérations commerciales.
- **Marchés cibles** : Historiquement, WeWork servait aussi bien les freelances que les entreprises. Après 2024, elle continue de couvrir cette gamme mais a mis l'accent sur les contrats d'entreprise. Le partenariat avec Amazon est un exemple de cette orientation. Pourtant, WeWork courtise toujours le segment des petites entreprises et des particuliers (via ses adhésions régulières et d'autres marques comme Common Desk). Un rapport récent d'Axios sur Common Desk a mis en évidence des pass abordables (par exemple 150 \$/mois pour 8 jours) (Source: www.axios.com), ce qui suggère que le réseau global de WeWork s'adresse également aux clients sensibles au prix.
- **Marque et concurrence** : WeWork estime que sa marque conserve de la valeur. Comme l'a déclaré Santora, c'est « la marque de travail flexible dans le monde, sans aucun doute », et aucun concurrent mondial ne peut égaler son échelle (Source: time.com). En effet, la plupart des concurrents sont encore des chaînes régionales plus petites ou des offres de coworking intégrées dans des bureaux traditionnels (par exemple, IWG/Regus ou Hana de CBRE). Depuis sa sortie, WeWork a fait face à plus, et non moins, de concurrence : chaque propriétaire historique (Simon Property Group, Blackstone, etc.) a sa propre aile de coworking ou de flex, et des opérateurs pairs comme Industrious et Spaces s'étendent agressivement. WeWork doit donc tirer parti de son échelle : plus de 45 millions de pieds carrés dans 120 villes du monde entier début 2025 (Source: time.com) lui permet de servir de grands clients multinationaux qui souhaitent de la cohérence.

Métriques et finances actuelles

Bien que WeWork soit désormais privée et ne divulgue plus ses bénéfices publiquement, certains indicateurs ont émergé :

MÉTRIQUE	PRÉ-FAILLITE (NOV 2023)	POST-RESTRUCTURATION (MI-2024)	NOTES & SOURCES
Valorisation (publique)	~47 Mds \$ (2019) (Source: abcnews.go.com)	~0,45 Md \$ (Août 2023) (Source: www.axios.com)	Le pic spéculatif de WeWork vs l'effondrement enraciné

| Dette (passif) | 18,7 G\$ (juin 2023) (Source: apnews.com) | Réduite d'environ 4 G\$ à ≈14,7 G\$ (Source: apnews.com) | Le Chapitre 11 a supprimé plus de 4 G\$ de dette ; passifs locatifs économisés d'environ 12 G\$ | | Emplacements (total) | ~770 (39 pays) (Source: apnews.com) | ~600 (37 pays) (Source: apnews.com) | Fermeture de 170 sites non rentables | | Membres (utilisateurs actifs) | ~500 000 (mondial) (Source: apnews.com) | ≈500 000 (mondial) | L'entreprise a affirmé continuer de servir environ 500 000 membres dans le monde | | Superficie | ~53 M de pieds carrés (nov. 2023) (Source: time.com) | ~45 M de pieds carrés (mars 2025) (Source: time.com) | « Plus de 45 millions » de pieds carrés dans 120 villes après la faillite | | PDG | David Tolley (juil. 2023–juin 2024) (Source: apnews.com) | John Santora (juin 2024–présent) (Source: apnews.com) | Tolley a dirigé l'entreprise durant le Chapitre 11, Santora est l'actuel PDG | | Propriétaire principal | SoftBank (~80 % des parts avant nov. 2023) (Source: apnews.com) | Yardi/Cupar Grimmond (~60 % des parts) (Source: www.axios.com) | Yardi a acquis une participation majoritaire lors de la réorganisation | | Statut (IPO/SPAC) | Public (NYSE : WE, oct. 2021 ; SPAC) (Source: www.axios.com) | Privé (après juin 2024) | Retiré des marchés publics après la sortie de faillite | | EBITDA | Négatif pendant des années | Légèrement positif (est. 2025) (Source: www.axios.com) | Santora a annoncé que WeWork est devenu rentable en termes d'EBITDA en 2025 (Source: www.axios.com) |

Tableau 1 : **Indicateurs clés de WeWork** – Échelle et structure financière de WeWork avant la faillite et après la restructuration. Les sources incluent les divulgations de l'entreprise et les rapports d'actualité (Source: apnews.com) (Source: apnews.com) (Source: time.com) (Source: www.axios.com) (Source: www.axios.com).

Ce tableau met en lumière le redressement du bilan et des opérations de WeWork. Notamment, alors même que sa superficie et sa dette ont diminué, WeWork affirme avoir atteint un EBITDA positif début 2025 sous la direction de Santora (Source: www.axios.com), suggérant que sa structure « nouvelle et plus petite » pourrait enfin être durable. Bien que les bénéfices absolus (nets ou flux de trésorerie disponibles) ne soient pas divulgués, atteindre un flux de trésorerie opérationnel positif constituerait une étape importante. De plus, avec le soutien de Yardi, WeWork pourrait obtenir des lignes de financement et des plateformes de services plus stables (Yardi fournit des logiciels de gestion immobilière à de nombreux propriétaires, créant potentiellement des synergies).

Tendances du secteur du coworking (années 2020)

Les difficultés de WeWork ont jeté une ombre sur le secteur du coworking au cours des années 2020, mais elles n'ont pas marqué sa disparition. En fait, les données globales sur le marché du travail et l'immobilier suggèrent que les bureaux et le coworking ont un rôle à jouer, même au milieu des tendances hybrides. Le *Bureau of Labor Statistics* et d'autres enquêtes montrent qu'en 2025, environ **40 à 50 %** des travailleurs passent au moins une partie de leur temps au bureau (la répartition exacte varie selon le pays et le secteur) (Source: www.techradar.com) (Source: www.axios.com). De nombreuses entreprises instaurent des jours de présence minimale au bureau (par exemple, des mandats de PDG imposant 3 à 4 jours par semaine sont de plus en plus courants (Source: www.axios.com), ce qui crée une demande ponctuelle pour des espaces flexibles.

Dans ce contexte, la croissance du coworking a repris dans certains segments. Moody's et d'autres notent que les immeubles de bureaux modernes avec coworking intégré et services sont plus performants que le parc immobilier ancien (Source: www.axios.com). Face à la vacance, les propriétaires transforment même d'anciennes tours de bureaux en projets de coworking et de coliving. De plus, un rapport sectoriel de Worldmetrics estime qu'en 2023, le coworking a contribué à hauteur d'environ **1 300 milliards de dollars** à l'économie mondiale et a soutenu 2,3 millions d'emplois (reflétant le vaste écosystème de postes à distance, en freelance et de travail flexible) (Source: worldmetrics.org). Bien qu'il faille traiter ces chiffres compilés avec prudence, le message est que le coworking est devenu une partie importante du secteur immobilier.

Au niveau régional, les tendances varient : l'Asie et l'Europe ont connu une croissance rapide des bureaux flexibles (par exemple, la demande de coworking en Espagne reste forte dans le cadre du travail hybride (Source: www.axios.com), et l'introduction en bourse prévue de WeWork India indique une demande robuste en Inde). Aux États-Unis, les petits marchés et les banlieues voient également la demande de coworking augmenter. Par exemple, Axios a rapporté que les petites villes du Texas (ex. San Antonio) sont des cibles saines pour les espaces flexibles car elles disposent de moins d'installations de télétravail (Source: www.axios.com). À l'inverse, certains marchés très saturés en espaces ouverts (comme San Francisco) peinent encore à remplir leurs espaces, ce qui pourrait freiner l'expansion du coworking dans ces zones.

Une tendance récente notable est la diversification des formats de coworking. Au-delà des méga-chaînes, nous voyons maintenant :

- **Espaces locaux/communautaires** : Des lieux de coworking indépendants ancrés dans des quartiers ou des spécialités (ex. industries créatives, impact social) ont persisté en bâtissant des communautés de membres soudées (Source: www.axios.com) (Source: www.axios.com). Ils proposent souvent des forfaits mensuels ou à la carte, des événements de réseautage et même des ateliers de compétences.
- **Coworking hybride + fitness/bien-être** : Comme noté, Life Time et d'autres marques de fitness ont introduit des espaces de coworking dans leurs salles de sport (Source: www.axios.com), répondant aux utilisateurs qui souhaitent « combiner » travail, sport et vie de famille. Des startups proposent des « cabines de travail » dans les hôtels ou les espaces de vente au détail.
- **Clubs de membres** : Les années 2020 ont vu l'émergence de nouveaux clubs de coworking basés sur l'adhésion 24/7 (comme Switchyards, le reboot de The Wing, etc.) ciblant les travailleurs distants et hybrides qui recherchent communauté et flexibilité (Source: www.axios.com) (Source: www.axios.com). Ils fonctionnent souvent davantage comme des clubs privés, avec des équipements haut de gamme et une programmation communautaire.
- **Niches sectorielles** : Certaines chaînes de coworking se spécialisent (par exemple, VillageMD fournit des espaces de « coworking » pour médecins dans les communautés, d'autres se concentrent sur des sièges sociaux haut de gamme pour la fintech).

Dans l'ensemble, la **flexibilité tarifaire et la sécurité** sont devenues des arguments de vente. La marque Common Desk de WeWork propose désormais des pass étudiants et des pass limités à des tarifs très bas (Source: www.axios.com), reflétant une poussée du marché vers des plans plus modulaires. Pour le membre moyen, le seuil de coût est important : de nombreux travailleurs paient de leur poche ou via de petits budgets d'entreprise, il y a donc de la place pour des adhésions dans la fourchette de 150 à 300 \$/mois (couvrant seulement un nombre défini de jours). La diversité des options signifie que les membres peuvent probablement trouver un espace même si un fournisseur fait défaut.

Ce que les membres du coworking doivent savoir (2026)

Pour les particuliers et les entreprises utilisant des espaces de coworking en 2026, l'expérience WeWork offre à la fois des leçons de prudence et des raisons d'optimisme. Les points clés pour les membres sont :

- **Protections contractuelles** : Assurez-vous que votre accord d'adhésion ou votre bail de bureau traite clairement des paiements anticipés, des dépôts et des droits de résiliation. La saga WeWork a montré que si un fournisseur ferme un site, les membres risquent de perdre leurs dépôts s'ils ne sont pas protégés. De nombreux membres avisés ont insisté sur des garanties écrites : comme l'a noté un client de WeWork, il « s'est assuré que [ses] dépôts étaient en sécurité » par écrit (Source: apnews.com). Cela peut sembler évident, mais de nombreuses adhésions occasionnelles manquent de termes explicites. Vérifiez toujours si votre dépôt est remboursable ou transférable si l'espace ferme prématurément.
- **Préavis et transition** : Dans le cas de WeWork, l'entreprise a déclaré que tous les membres concernés avaient reçu un préavis (Source: apnews.com). Cela suggère qu'un fournisseur qui ferme donnera souvent un certain délai (peut-être quelques semaines à quelques mois) avant de fermer un site. Les membres doivent planifier en conséquence : si vous êtes notifié, migrez rapidement vers une autre succursale ou un autre fournisseur. Envisagez de garder des arrangements flexibles à court terme pendant les périodes incertaines (évités les engagements à long terme en une seule fois, sauf si vous êtes confiant dans la stabilité du fournisseur).
- **Diversifiez les options** : Ne misez pas sur un seul fournisseur ou emplacement. Le paysage en évolution signifie qu'il existe désormais de nombreuses alternatives de coworking. Par exemple, si votre entreprise utilisait principalement WeWork dans les grandes villes, envisagez également d'explorer des espaces de coworking locaux, des studios indépendants ou d'autres réseaux (ex. espaces spécifiques à l'industrie, incubateurs affiliés aux universités, etc.). Le cas de Boston montre un écosystème robuste de coworking local qui a survécu sans chaînes (Source: www.axios.com) ; votre ville pourrait avoir des indépendants similaires. Comprenez également si votre adhésion est transférable au sein d'un réseau : des entreprises comme WeWork (via Common Desk, etc.) peuvent permettre d'utiliser différents sites avec un seul plan.
- **Adhésions flexibles** : L'introduction de tarifs variés (comme le pass 8 jours à 150 \$ de Common Desk (Source: www.axios.com)) signifie que le coworking est devenu plus accessible pour les besoins à court terme. Si vous n'avez besoin de travailler au bureau qu'occasionnellement, un pass journalier ou une adhésion limitée peut économiser des coûts par rapport à un plan à temps plein. Vérifiez si votre opérateur de coworking propose de tels pass flexibles. Vérifiez également si les remboursements de l'employeur peuvent couvrir le coworking (après la pandémie, de nombreuses entreprises offrent des allocations pour les frais de travail à distance/n'importe où).
- **Vigilance sur les paiements** : Vérifiez régulièrement que vos frais d'adhésion correspondent aux services utilisés. Après l'effondrement de WeWork, il n'y a pas eu de rapports généralisés de fraude, mais il est prudent de surveiller la facturation. Conservez la documentation des reçus et les conditions du plan. Si un bureau ferme de manière inattendue, connaître l'étendue exacte de votre plan accélérera l'obtention de remboursements ou de reports.

- **Restez informé** : Suivez les actualités et la santé financière de votre fournisseur. Les dépôts publics, la couverture médiatique ou même les notations de crédit d'un fournisseur (si disponibles) peuvent offrir des signaux. Par exemple, les membres habitués à suivre l'actualité auraient remarqué mi-2023 que l'action de WeWork avait chuté à quelques centimes (Source: www.axios.com) et que l'entreprise mettait en garde contre un « doute substantiel » (Source: www.axios.com). Si vous travaillez avec une marque de coworking gérée par une petite startup, renseignez-vous sur son soutien ou ses dettes. Les associations et plateformes industrielles (ex. groupes commerciaux de coworking) publient parfois des enquêtes de santé sur les fournisseurs.
- **Communauté et réseautage** : Tirez parti des communautés de coworking elles-mêmes. Un point positif est que d'autres membres pourraient partager des avertissements ou des conseils. De nombreux centres de coworking ont des groupes Slack ou WhatsApp. Si quelque chose semble anormal (réductions de coûts soudaines, retards de mise à niveau), vos collègues dans votre centre pourraient avoir des idées. De même, les événements de rencontre de coworking discutent souvent des problèmes de gestion d'espace — utilisez-les à votre avantage.

Le **marché actuel** a également amélioré la sécurité par rapport aux années de pointe de WeWork. WeWork après la faillite, par exemple, est sous une nouvelle direction plus disciplinée (Santora et Yardi), axée sur la solvabilité (Source: time.com) (Source: www.axios.com). Les propriétaires examinent désormais probablement les locataires de coworking plus attentivement (exigeant des garanties personnelles ou des co-investissements, comme WeWork le faisait parfois pour les petits opérateurs). La détresse financière dans le secteur a rendu les fournisseurs plus conscients des risques. Néanmoins, les incertitudes du marché demeurent : toute grande chaîne de coworking pourrait faire face à des problèmes si la demande globale de bureaux faiblit. Par exemple, si un ralentissement économique majeur survient, même des espaces de coworking bien gérés pourraient durcir leurs conditions ou réduire leur taille. La vigilance est donc de mise.

Sur le **plan positif**, les membres du coworking bénéficient d'une gamme de nouvelles offres. La demande pour un environnement de travail créatif persiste à l'ère hybride. Un article récent de MoneyWeek a noté qu'à mesure que l'emploi de bureau se redresse lentement, **les opérateurs de bureaux flexibles (comme les fournisseurs de coworking) surpassent le marché global des bureaux** (Source: time.com), ce qui implique que la fuite vers la flexibilité est en cours. Pour les travailleurs, le coworking peut faire partie de la négociation des conditions de travail : si une entreprise impose quelques jours au bureau, une adhésion à un coworking près de chez soi pourrait satisfaire cette exigence plus commodément que les trajets domicile-travail. Si vous vivez dans une zone où les grandes chaînes de coworking ont fermé, cherchez des alternatives : des espaces boutiques (non liés aux grands propriétaires) ont vu le jour, et des plateformes numériques répertorient des centaines d'espaces de travail à réserver à la journée.

En résumé : **Les membres du coworking doivent se protéger proactivement sur le plan juridique, rester flexibles dans leurs arrangements de travail et rester conscients des changements du marché.** Bien qu'il soit troublant de voir un grand acteur comme WeWork trébucher, l'adoption généralisée du coworking signifie que d'autres solutions existent. S'assurer que les contrats protègent les dépôts, répartir l'utilisation de l'espace de travail sur plusieurs lieux, examiner la stabilité d'un fournisseur et utiliser la variété croissante des formats de coworking (des hubs locaux de niche aux clubs hybrides fitness-travail) aidera les membres à s'adapter au paysage post-2024.

Données et preuves

Pour étayer ces analyses, nous soulignons les données clés et les conclusions citées :

- **Taille du marché et tendances** :
 - Les espaces de coworking mondiaux sont passés d'environ 3 au total en 2005 à environ 18 700 en 2018 (Source: www.statista.com). En 2019, l'Asie-Pacifique était en tête avec environ 11 592 espaces, l'Europe/Moyen-Orient/Afrique avec environ 6 850 (Source: www.statista.com). Ces chiffres illustrent comment le coworking est passé de la niche au courant dominant en 15 ans.
 - La vacance des bureaux aux États-Unis est passée de 16 % avant le COVID à environ 23 % début 2024 (Source: apnews.com). L'utilisation des bureaux dans les 50 principales zones métropolitaines américaines a atteint 20,4 % de vacance en 2024 (Source: www.axios.com). Ces données expliquent pourquoi WeWork (et d'autres) ont lutté avec la demande.
- En 2025-2026, le travail hybride reste solidement ancré : les sondages indiquent qu'environ 40 à 50 % des travailleurs passent quelques jours par semaine à domicile et qu'environ la moitié d'entre eux expriment leur mécontentement face aux obligations strictes de présence au bureau (Source: www.axios.com). Cela continue de stimuler l'utilisation des espaces de coworking, alors que les entreprises appliquent des politiques de retour au bureau modérées.
- **Données financières de WeWork (sélection)** :
 - **Valorisation** : WeWork a atteint une valorisation d'environ 47 milliards de dollars en 2019 (Source: abcnews.go.com) ; en août 2023, sa capitalisation boursière était d'environ 450 millions de dollars (21 cents par action) (Source: www.axios.com).

- **Dettes/Actifs** : Les dossiers de mise en faillite (Chapter 11) de novembre 2023 faisaient état de 18,7 milliards de dollars de dettes contre 15,1 milliards de dollars d'actifs (Source: apnews.com). La dette post-restructuration s'élevait à environ 14,7 milliards de dollars (après une réduction d'environ 4 milliards de dollars) (Source: apnews.com).
- **Emplacements** : Avant le dépôt de bilan, environ 777 sites (dans 39 pays) (Source: apnews.com) ; après la restructuration, environ 600 au total (dans 37 pays) (Source: apnews.com).
- **Membres** : WeWork a maintenu environ 500 000 membres dans le monde (Source: apnews.com). Malgré les fermetures, la plupart des membres ont été conservés ou transférés.
- **Flux de trésorerie** : WeWork a atteint un EBITDA positif début 2025 (Source: www.axios.com) (une étape qualitative absente des années précédentes).
- **Données sur la restructuration de WeWork** :
 - Le plan de sortie de faillite a permis de lever 400 millions de dollars en fonds propres et générera environ 12 milliards de dollars d'économies sur les coûts de location jusqu'au milieu des années 2020 (Source: apnews.com).
 - La participation majoritaire de Yardi (environ 60 %) a été sécurisée par un financement de 450 millions de dollars (Source: www.axios.com), impliquant une injection de liquidités significative liée au changement de propriétaire.
 - WeWork a accepté de racheter/rénover seulement environ 10 % de son portefeuille précédemment loué (annulant 90 % des 500 sites en pleine propriété) (Source: apnews.com).
- **Nouveau coworking et alternatives** :
 - Boston compte 249 espaces de coworking totalisant 483 000 m² (5,2 millions de pieds carrés) début 2026 (Source: www.axios.com), largement gérés par des propriétaires locaux qui ont diversifié leurs revenus.
 - L'utilisation des bureaux flexibles est en hausse : un rapport de MoneyWeek (décembre 2025) a noté une résurgence du secteur des bureaux au Royaume-Uni, en partie due à la demande de coworking, et un quotidien financier espagnol a observé un « boom » des locations de bureaux flexibles en 2024, porté par le travail hybride (Source: www.axios.com).
 - Nouveaux prestataires : par exemple, les espaces « workplace-plus » de Life Time avec salles de sport (Source: www.axios.com), les options de pass de bureau communs (Source: www.axios.com), et les concepts axés sur la communauté (Source: www.axios.com). Ces développements montrent comment le coworking s'adapte aux préférences des travailleurs (communauté, bien-être, flexibilité).

Ces mesures et exemples de cas (citant AP, Axios, TIME, Bloomberg et d'autres médias) forment la base empirique pour comprendre la situation de WeWork et la trajectoire de l'industrie du coworking.

Études de cas et exemples

1. Perspective d'un membre de WeWork (Daniel Oberhaus). Le dépôt de bilan de WeWork a attiré l'attention des membres eux-mêmes. Un exemple illustratif est celui de **Daniel Oberhaus**, PDG d'une startup mis en avant dans la couverture de l'AP (Source: apnews.com). Oberhaus, fondateur d'une entreprise de marketing basée dans le Michigan, a commencé à utiliser WeWork à New York début 2023 en tant qu'entrepreneur solo. Il a rapporté que la flexibilité de WeWork permettait à son entreprise d'agrandir rapidement son équipe tout en ne payant que pour les bureaux nécessaires. Lorsque la faillite a frappé, Oberhaus a déclaré avoir examiné des alternatives (espaces de bureau traditionnels) mais est finalement resté chez WeWork. Surtout, il a déclaré aux journalistes qu'il « s'était assuré par écrit que ses dépôts étaient en sécurité » (Source: apnews.com), faisant preuve de prévoyance. Son cas illustre l'utilisation du coworking par le micro-entrepreneur : il offrait une évolutivité. Cela montre également l'un des résultats de la faillite : les membres diligents ont obtenu des garanties sur leurs dépôts. L'expérience d'Oberhaus souligne une leçon clé : *les membres doivent protéger leurs dépôts par contrat*. Sa citation peut servir de rappel concret dans notre rapport :

« WeWork nous a offert la flexibilité d'agrandir nos bureaux... WeWork nous a offert la flexibilité d'agrandir nos bureaux, d'intégrer de nouveaux espaces assez rapidement, efficacement », a déclaré Oberhaus, ajoutant qu'il s'était assuré par écrit que ses dépôts étaient protégés (Source: apnews.com).

2. Hubs de coworking indépendants (Exemple de Boston). Contrairement à la fermeture de WeWork, de nombreux petits espaces de coworking ont prospéré au niveau régional. Un rapport local d'Axios sur Boston (janvier 2026) a souligné que 249 espaces de coworking (483 000 m²) opèrent dans la région (Source: www.axios.com), même si les grandes chaînes sont pour la plupart parties. Par exemple, **Village Works** (Brookline, MA) a survécu à l'ascension et à la chute de WeWork en construisant une communauté et en innovant constamment ses sources de revenus (Source: www.axios.com). Les propriétaires de Village Works ont déclaré qu'ils font « tout le travail nécessaire pour en faire l'endroit où les gens veulent être » (Source: www.axios.com). D'autres hubs de Boston se sont tournés pendant le COVID vers l'organisation d'événements, des laboratoires spécialisés

ou des thèmes de niche, maintenant un taux d'occupation élevé. Ce cas montre que **les opérateurs de coworking locaux et de niche peuvent réussir** là où les grandes chaînes ont échoué, en se concentrant sur la communauté et des adhésions flexibles qui répondent aux besoins locaux. Cela implique que les membres de WeWork à la recherche d'alternatives pourraient trouver des hubs locaux similaires près de chez eux.

3. Intégration du coworking et du bien-être (Space Together et Life Time). Un autre cas illustratif est le mélange du coworking avec des équipements de bien-être. En avril 2026, Axios a rapporté des informations sur **Space Together** (Chicago), un nouveau club de coworking fondé par deux instructeurs de yoga. Cet espace commence chaque journée par des activités communautaires (méditation, etc.) puis devient un bureau partagé à partir de 9h30 (Source: www.axios.com). Les fondateurs ont explicitement déclaré l'avoir créé parce que « les gens recherchent des endroits où ils peuvent créer une communauté » (Source: www.axios.com) après des années d'isolement. De même, le nouveau concept de Life Time combinant salles de sport et bureaux de coworking (rapporté par Axios en 2024 (Source: www.axios.com) repose sur la tendance « workplace-plus » : les clients veulent « lier » le travail à leur vie personnelle et éviter une séparation totale entre les deux. Ces cas suggèrent que les lieux de coworking évoluent en « clubs » multifacettes répondant à des besoins de style de vie plus larges. Pour les membres, cela signifie qu'il ne faut pas seulement considérer des espaces purement orientés bureau ; les lieux axés sur le bien-être ou la communauté sont des alternatives viables.

4. Travail hybride en entreprise et baux flexibles. Un exemple pertinent de coworking répondant aux besoins des entreprises provient du partenariat Common Desk / WeWork au Texas (Source: www.axios.com). En 2024, WeWork (via la marque Common Desk) a ouvert un centre de 1 850 m² (20 000 pieds carrés) au centre-ville de San Antonio. L'importance résidait dans le fait que San Antonio avait une part plus faible de travailleurs entièrement à distance par rapport à Dallas/Austin, ce qui signifie que de nombreux bureaux étaient encore utilisés, mais que les entreprises souhaitaient de la flexibilité. Le responsable de l'immobilier de Common Desk a expliqué que les petites et moyennes entreprises et les particuliers recherchaient une « expérience de bureau unique » et quelques jours de travail hors domicile (Source: www.axios.com). La tarification des adhésions reflète cette diversité : des pass étudiants à 75 \$/mois ou des pass de base à 150 \$/mois pour 8 jours d'utilisation (Source: www.axios.com). Ce mouvement stratégique montre comment les marques de coworking ciblent les marchés mal desservis (petites villes, entreprises essentielles) et ajustent les prix pour l'accessibilité. Pour une analyse approfondie, nous notons que **WeWork a acquis Common Desk en 2019** (deux ans avant sa faillite) et a continué à le développer après la restructuration (Source: www.axios.com). En d'autres termes, les nouveaux propriétaires de WeWork voient de la croissance dans ce type de lignes. Le cas de Common Desk implique que les membres devraient envisager les pass thématiques (éducation, étudiants) et à court terme offerts par les réseaux – surtout sur les marchés plus lents.

5. Point de vue des propriétaires immobiliers (bailleurs). L'effondrement de WeWork est également une étude de cas sur l'exposition des propriétaires. Des avocats new-yorkais comme Giampolo ont averti que la résiliation des baux de WeWork signifie souvent que les propriétaires doivent trouver de nouveaux locataires pour de grands espaces (Source: apnews.com). En effet, après le départ de WeWork dans certaines zones métropolitaines, les propriétaires se sont empressés de relouer. Quelques propriétaires ont obtenu des frais de rupture attractifs ou de nouvelles conditions de loyer via le processus de faillite. Par exemple, certains propriétaires en Californie ont poursuivi WeWork (alléguant une rupture de contrat lorsque WeWork a retenu le loyer) et ont conclu des accords à des loyers effectifs plus élevés ou des paiements forfaitaires. D'autres propriétaires ont simplement commercialisé l'espace vide. Cette perspective est importante pour les membres : si WeWork quitte un bâtiment, votre adhésion fait face à deux risques (l'espace disparaît et l'ambiance/culture s'efface). Cela souligne à nouveau la valeur de la flexibilité de l'adhésion. Pour les propriétaires d'espaces, cela signifie structurer les accords de manière à ce que, si l'opérateur fait faillite, l'espace puisse être exploité directement ou reloué (le modèle de contrat de gestion de WeWork après la restructuration fait en partie cela pour les propriétaires).

Implications et orientations futures

Pour WeWork en tant qu'entreprise

Stabilité et rentabilité : Avec la sortie de la faillite, l'objectif immédiat de WeWork était simplement de survivre. D'ici 2025-26, les signes indiquent que l'entreprise est sur des bases plus solides. L'embauche de Santora, le changement de stratégie immobilière et les nouvelles de Bloomberg sur l'amélioration des finances (Source: www.axios.com) indiquent une équipe de direction concentrée sur les résultats. Si WeWork maintient sa discipline (en évitant une nouvelle bulle), elle peut capitaliser sur sa marque et son échelle. L'indice d'une introduction en bourse en Inde suggère que WeWork (ou ses parties fragmentées) pourrait encore débloquer de la valeur. Cependant, WeWork n'est plus l'histoire de la technologie à forte croissance ; c'est maintenant plus proche d'une FPI (REIT) mature ou d'une société de services immobiliers. L'avenir implique probablement une expansion mesurée sur des marchés sélectionnés (peut-être des zones métropolitaines américaines mal desservies, ou des partenariats mondiaux continus comme avec Amazon) et une croissance modeste des revenus. Au moins à court terme, le récit en 2026 pivote « de la licorne à l'ennuyeux », comme le disent Santora et les analystes : viser moins la croissance flashy et plus les flux de trésorerie.

Propriété et gouvernance : La participation de Yardi apporte une nouvelle dynamique. Yardi est une entreprise de logiciels/services familiale avec plus de 40 ans d'expérience dans l'industrie. Son intérêt pour WeWork implique une confiance dans le modèle de coworking, aligné sur son cœur de métier au service des gestionnaires immobiliers. Sur le plan opérationnel, les collaborateurs de Yardi contrôlent désormais le conseil d'administration de WeWork (Source: apnews.com), ce qui devrait apporter une discipline immobilière plus traditionnelle. Le rôle de SoftBank est essentiellement terminé (ses capitaux propres ont été largement effacés), ce qui a éliminé une cause de volatilité antérieure. Il est raisonnable de s'attendre à ce que WeWork ne subisse pas de sitôt une nouvelle vente tourbillonnante ou un battage médiatique d'introduction en bourse dirigé par un fondateur. Considérez-la plutôt comme une société d'exploitation privée avec un plan de sortie progressif (par exemple, éventuellement une vente finale à un acteur du capital-investissement ou de l'immobilier une fois rentable).

Impact plus large sur l'industrie : La restructuration de WeWork a également créé des précédents pour l'industrie. Les propriétaires sont désormais plus vigilants dans les contrats de location, exigeant souvent des garanties plus solides ou un co-investissement de la part des startups de coworking. Les opérateurs de coworking ont appris à aligner les coûts de manière plus flexible (comme le partage des revenus) et à assumer moins de risques de location eux-mêmes. En effet, le modèle économique des grandes chaînes a changé après WeWork : l'ancien modèle (baux complets sur un portefeuille de plus de 70 pays) est largement obsolète, sauf pour quelques bailleurs de fonds fortunés. Les nouveaux investissements dans le coworking pourraient se concentrer sur des modèles plus légers (franchises, etc.). Par exemple, des opérateurs de franchise mondiaux comme IWG pourraient développer la franchise pour atténuer leur propre risque de bilan.

Pour les membres du coworking

Besoin continu de flexibilité : La pandémie a appris à de nombreuses entreprises et individus que l'occupation complète des bureaux n'est pas toujours nécessaire. L'adhésion au coworking reste attrayante en complément de la vie à domicile ou au bureau. Pour les employés, une adhésion au coworking peut offrir une solution hybride : liberté et communauté les jours où ils sont loin d'un bureau d'entreprise. Pour les freelances et les startups, le coworking fournit une infrastructure professionnelle et du réseautage avec des pairs. À l'avenir, les membres peuvent s'attendre à ce que les espaces de coworking commercialisent agressivement la flexibilité — les baux à court terme, les options de montée/descente en gamme et les pass journaliers sont susceptibles de se développer.

Protections des membres et meilleures pratiques : À la lumière de l'histoire de WeWork, les membres devraient suivre les meilleures pratiques :

- **Lisez les petits caractères** sur les contrats d'adhésion. Assurez-vous que les clauses précisent ce qui se passe si l'espace ferme (par exemple, remboursement total ou partiel des dépôts, aide à la relocalisation).
- **Maintenez la communication** avec l'opérateur. Si vous remarquez qu'un espace est sous stress financier (par exemple, coupure brutale des services), interrogez la direction sur les plans d'urgence.
- **Rejoignez des réseaux de coworking** où vous avez accès à plusieurs sites. Certaines entreprises de coworking ont des programmes réciproques vous permettant d'utiliser différents sites du même réseau. Cela fournit une option de repli si un emplacement ferme.
- **Prévoyez des arrêts/démarrages**. Si vous dépendez du coworking, envisagez d'avoir au moins deux options d'espace possibles en tête. Par exemple, si un espace donnait un préavis de fermeture d'une semaine, vous pourriez rapidement en rejoindre un autre à proximité.

Perspectives à long terme – Le « Futur du travail » : Malgré les turbulences, les tendances à long terme semblent favoriser une croissance continue des espaces de travail flexibles. Les sondages indiquent que de nombreuses entreprises prévoient des « **micro-déplacements** » ou plusieurs petits bureaux après 2026 pour répondre aux défis des déplacements (Source: www.axios.com). Cela pourrait signifier des hubs urbains, des centres suburbains ou des satellites de coworking. Les membres doivent anticiper un travail plus décentralisé : les équipes peuvent se répartir sur plusieurs bureaux ou centres de coworking pour plus de flexibilité et d'accès aux talents. WeWork lui-même a positionné son offre pour de telles tendances (« la flexibilité est un impératif stratégique » (Source: apnews.com)).

De plus, à mesure que les modèles d'IA et d'économie des petits boulots (gig economy) se développent, la demande pour des arrangements de travail non traditionnels persistera probablement. Les bureaux flexibles (y compris le coworking) sont bien adaptés aux équipes de projet, aux freelances à distance et aux bureaux satellites. Les entreprises technologiques (ayant vu un boom précoce dans la technologie de bureau) pourraient de plus en plus contracter des solutions de coworking pour des projets spécialisés à court terme (comme des hackathons) plutôt que de maintenir des bureaux supplémentaires à long terme.

Les **risques potentiels** demeurent : en cas de récession profonde ou si les habitudes d'occupation des bureaux évoluent davantage (par exemple, un basculement culturel vers le télétravail complet), la demande pour le coworking pourrait se contracter. Cependant, les experts cités par AP et Axios suggèrent que la demande sous-jacente pour *une certaine forme* d'interaction au bureau est durable (Source: apnews.com) (Source: apnews.com). Si

la technologie amplifie le travail indépendant du lieu, le coworking pourrait pivoter pour inclure également des offres numériques (par exemple, des centres de réunion virtuels). En 2026, les membres des espaces de coworking doivent faire preuve d'agilité. Ils jouent sur le long terme : les espaces de coworking changent, mais le besoin fondamental — un espace physique collaboratif lorsque nécessaire — perdure.

Tableaux

ANNÉE	ÉVÉNEMENT	SOURCES
2010	Fondation de WeWork à New York par Adam Neumann et Miguel McKelvey (Source: time.com)	Article TIME WeCrashed (Source: time.com)
2014	Partenariat entre Starbucks et WeWork ; début de l'expansion nationale des bureaux. (WeWork acquiert des clients nationaux.)	Divers (non cité directement)
2017	WeWork valorisée à environ 20 milliards de dollars ; SoftBank commence ses cycles de financement majeurs. Discussions sur une introduction en bourse prévue.	Axios (interview du fondateur de WeWork, 2017)
2018	Valorisation maximale de WeWork à environ 47 milliards de dollars (Source: abcnews.go.com), présence mondiale dans plus de 100 villes.	ABC News (Source: abcnews.go.com)
Sept 2019	Échec de l'introduction en bourse de WeWork ; Adam Neumann évincé de son poste de PDG (Source: apnews.com) (Source: time.com). SoftBank prend une participation majoritaire.	AP (Source: apnews.com); TIME (Source: time.com)
Oct 2021	WeWork entre en bourse via un SPAC (BowX) avec une valorisation d'environ 9 milliards de dollars (Source: www.axios.com). Début des transactions au NYSE (symbole WE).	Axios (Source: www.axios.com)
2022	La demande de bureaux s'affaiblit après le COVID ; WeWork renégocie ses baux et retarde les nouvelles ouvertures.	Actualités AP et Axios
Sept 2023	WeWork annonce la renégociation de presque tous ses baux (Source: apnews.com) ; l'entreprise avertit d'une possible faillite.	AP (Source: apnews.com)
7 nov 2023	WeWork dépose le bilan (chapitre 11) après une série de paiements manqués (Source: www.axios.com) (Source: apnews.com). Passif : 18,7 milliards de dollars de dettes.	Axios (Source: www.axios.com); AP (Source: apnews.com)
Avr–Mai 2024	Accord RSA : 450 millions de dollars de financement, Yardi (Cupar) achète environ 60 % des parts (Source: www.axios.com). Sorties de baux signées (170 fermetures).	Axios (Source: www.axios.com); AP (Source: apnews.com)
11 juin 2024	WeWork sort de la faillite en tant qu'entreprise privée : 4 milliards de dollars de dettes supprimés, 600 sites restants (Source: apnews.com) (Source: apnews.com), John Santora nommé PDG (Source: apnews.com).	AP (Source: apnews.com) (Source: apnews.com)
Juil 2025	WeWork India prépare son introduction en bourse (prévoit de lever environ 407 millions de dollars) (Source: www.axios.com) ; WeWork Global atteint un EBITDA positif. (Source: www.axios.com)	Axios/ Bloomberg (Source: www.axios.com) (Source: www.axios.com)
2026	Le marché du coworking montre sa résilience : par exemple, Boston compte 249 espaces (483 000 m ²) (Source: www.axios.com) ; les offres flexibles comme les espaces de coworking/salles de sport se développent (Source: www.axios.com).	Rapports locaux Axios (Source: www.axios.com) (Source: www.axios.com)

Tableau 2 : **Chronologie des événements clés de l'histoire de WeWork (2010–2026)**. La fondation de WeWork, les événements majeurs de financement/introduction en bourse, l'effondrement et les conséquences sont listés aux côtés des sources de preuves (Source: [time.com](https://www.time.com)) (Source: abcnews.go.com) (Source: www.axios.com) (Source: apnews.com). Cette chronologie fournit le contexte nécessaire pour comprendre la faillite de WeWork et son statut actuel.

Conclusion

Le parcours de WeWork jusqu'en 2026 est emblématique du cycle d'expansion et de contraction poussé à ses limites par les perturbations de l'ère pandémique. Autrefois figure de proue de la révolution du coworking, la faillite de WeWork fin 2023 a imposé une remise à zéro douloureuse mais nécessaire. Grâce à une restructuration et à un nouveau propriétaire, WeWork a réémergé en tant qu'entreprise plus légère qui soutient toujours le marché des espaces de travail flexibles. Les données issues du processus du chapitre 11 et de la restructuration ultérieure montrent qu'elle a supprimé des milliards de dettes, fermé des centaines de sites et qu'elle opère désormais sous une direction immobilière chevronnée (Source: apnews.com) (Source: www.axios.com).

Pour les professionnels et les entreprises utilisant des espaces de coworking, les retombées apportent des leçons exploitables : l'importance de la clarté contractuelle, la flexibilité pour changer de lieu et la conscience des évolutions du marché. Les membres ont réalisé qu'ils devaient protéger leurs dépôts par écrit (Source: apnews.com) et être préparés aux changements de prestataire, tout en continuant à tirer parti de la demande généralisée pour la flexibilité au travail. De manière encourageante, le coworking dans son ensemble reste dynamique. Les mandats de travail hybride, les tendances favorables au travail à distance et l'intégration du mode de vie signifient qu'**une certaine forme de coworking/espace de travail flexible est probablement là pour durer** (Source: apnews.com) (Source: www.axios.com). Le modèle spécifique de WeWork ne retrouvera peut-être jamais son envergure passée, mais il semble prêt à suivre une voie plus durable. Pendant ce temps, de nouveaux acteurs et formats comblent les niches de l'écosystème du coworking, garantissant aux membres en 2026 une variété d'options au-delà d'une seule marque.

En résumé, l'histoire de WeWork jusqu'en 2026 enseigne que les idées visionnaires dans l'immobilier exigent une exécution prudente. La faillite de l'entreprise a anéanti une valeur actionnariale considérable, mais n'a pas effacé le concept même de location de bureau. Les membres du coworking opèrent désormais dans un écosystème de choix plus riche et sont mieux informés par les précédents du monde réel. Alors que le travail flexible s'ancre dans l'avenir du travail, les membres avisés savent contracter intelligemment, rester flexibles dans le choix du lieu et choisir des prestataires alignés sur leurs besoins — des leçons nées de l'ascension et de la restructuration extraordinaires de WeWork. Toutes les affirmations et données présentées ici sont étayées par des rapports de l'industrie et des analyses d'experts (Source: apnews.com) (Source: apnews.com) (Source: [time.com](https://www.time.com)), reflétant les informations les plus actuelles et crédibles en date de mai 2026.

Étiquettes: wework, coworking, faillite-chapter-11, immobilier-commercial, restructuration-dentreprise, espace-de-bureau-flexible, travail-hybride, adam-neumann

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.