

## Location de bureaux au mois et espaces de coworking à Montréal

Publié le 27 avril 2026 52 min de lecture



### Résumé analytique

La location de bureaux au mois, via des espaces de travail « sans bail », le coworking flexible et d'autres options de bureaux à court terme, est devenue une tendance majeure sur le marché de l'immobilier commercial à Montréal. Alimenté par les [pratiques de travail hybride](#) post-pandémie, un taux de [vacance élevé au centre-ville](#) et une demande d'agilité, l'**espace de bureau flexible** représente une alternative de plus en plus attrayante aux baux traditionnels à long terme. Les entreprises de toutes tailles – des freelances isolés et petites startups aux grandes entreprises établies – se tournent vers des espaces de travail à court terme, prêts à l'emploi. Les principaux opérateurs (WeWork, IWG/Spaces/Regus) coexistent désormais avec des chaînes régionales et des fournisseurs de coworking indépendants. Les rapports indiquent que le secteur des espaces de travail flexibles au Canada est en plein essor : par exemple, le [marché canadien du coworking](#) devrait presque tripler, passant de **285 millions USD (2023) à 893 millions USD d'ici 2030** (Source: [www.optixapp.com](#)). Montréal, en particulier, propose certains des tarifs les plus abordables parmi les grandes villes nord-américaines. Les données du secteur montrent que les abonnements « hot-desk » à Montréal coûtent en moyenne environ **200 à 400 CAD par mois**, avec des bureaux privés allant de **400 à 1 200 CAD** ou plus (Source: [www.optixapp.com](#)). Notamment, les cabinets immobiliers mondiaux et les sondages rapportent que les options flexibles coûtent environ **300 à 800 CAD par personne par mois**, souvent 20 à 40 % moins cher sur le long terme que les baux de bureaux traditionnels pour les petites équipes (Source: [2727coworking.com](#)) (Source: [www.optixapp.com](#)).

Le marché des bureaux à Montréal se caractérise par une dynamique à « deux vitesses » : une faible vacance dans les tours de prestige du centre-ville contre une disponibilité élevée ailleurs (Source: [2727coworking.com](#)). Les taux pour les immeubles de classe AAA ont légèrement augmenté en raison de l'offre limitée, mais dans l'ensemble de la région métropolitaine de Montréal, le taux de vacance reste élevé (historiquement ≈17 %) (Source: [2727coworking.com](#)) (Source: [www.cbre.ca](#)). Cet excédent d'espace a permis aux locataires d'exiger de la flexibilité : les propriétaires offrent des concessions sans précédent (loyer gratuit, allocations pour améliorations locatives) et des contrats à plus court terme. En pratique, de nombreuses entreprises se tournent vers le coworking, les suites équipées ou les [sous-locations à court terme](#) plutôt que de signer de longs baux de 5 à 10 ans. Selon CBRE, des transactions sont désormais conclues à Montréal pour des **équipes de plus de 100 personnes** dans des espaces de coworking (Source: [www.cbre.ca](#)). Même de grandes entreprises comme l'agence de publicité Cossette et le géant pharmaceutique Novartis ont adopté le coworking pour leurs bureaux satellites (Source: [www.cbre.ca](#)).

Les opérateurs locaux ont réagi en conséquence. Par exemple, l'entreprise montréalaise Avenir Properties (ClickSpace/The Hive) s'est récemment associée à d'autres sociétés canadiennes (Lauft, Werklab, CoWork Halifax) pour lancer un réseau de 11 espaces de bureaux flexibles dans les grandes villes (Source: [renx.ca](https://renx.ca)). Leur initiative inclut des tarifs de laissez-passer journalier « CANADAYPASS » aussi bas que **25 CAD/jour** pour attirer les travailleurs itinérants. Le PDG d'Avenir note une forte tendance des locataires à « demander la résiliation de leurs baux, à réduire leur taille et à partager des espaces » (Source: [renx.ca](https://renx.ca)), illustrant la fragmentation de la demande. Parallèlement, les rapports sur l'immobilier commercial soulignent que le marché des bureaux à Montréal a **commencé à se redresser** : le quatrième trimestre 2025 a enregistré une absorption nette de 476 000 pieds carrés, principalement dans les immeubles de classe A et B (Source: [www.cbre.ca](https://www.cbre.ca)), et les propriétaires vendent des actifs à des prix en hausse. Cependant, les mandats de travail hybride persistants (par exemple, la politique de la Ville de Montréal de 3 jours/semaine (Source: [www.cbre.ca](https://www.cbre.ca)) et les préférences des travailleurs pour la flexibilité suggèrent que le **modèle sans bail** continuera de se développer.

Ce rapport fournit un examen approfondi de la scène de la location de bureaux au mois à Montréal. Il étudie l'histoire du coworking, le contexte réglementaire et économique au Québec, la structure et les tendances actuelles du marché, ainsi que les avantages et inconvénients des bureaux flexibles. Les données sectorielles et les analyses d'experts sont synthétisées avec des études de cas locales pour offrir une image complète. Nous explorons également les implications futures telles que l'expansion du coworking en banlieue, les modèles d'affaires émergents et le rôle stratégique de l'espace flexible dans les portefeuilles immobiliers des entreprises. Toutes les affirmations sont étayées par des rapports de marché récents, une couverture médiatique et des sondages (voir les citations en ligne).

## Introduction et contexte

Le concept de **coworking et d'espace de bureau flexible** a émergé à la fin des années 2000 comme une alternative aux baux immobiliers traditionnels. Les premiers espaces de coworking s'adressaient principalement aux freelances et aux startups qui valorisaient la **flexibilité**, le **partage des coûts** et la **communauté**. Au fil du temps, surtout après la pandémie de COVID-19, les espaces de travail flexibles sont rapidement devenus une solution de bureau courante. Les espaces de travail « au mois » ou **sans bail** – allant des abonnements hot-desk aux bureaux privés équipés – permettent aux entreprises de louer des locaux entièrement équipés à la journée ou au mois sans signer de baux pluriannuels. Cela contraste avec les baux commerciaux conventionnels (souvent de 5 à 10 ans) qui lient les locataires à une superficie fixe et nécessitent un investissement important en aménagement.

L'émergence de Montréal en tant que pôle technologique et créatif dynamique a alimenté la demande pour une telle flexibilité. La ville est la deuxième plus grande du Canada, avec une économie diversifiée incluant l'informatique, les médias, l'aérospatiale, le jeu vidéo et la finance. Avant 2020, Montréal offrait l'un des loyers de bureaux les plus abordables parmi les grandes villes canadiennes – environ **30 à 50 % inférieurs** à ceux de Vancouver et de Toronto (Source: [2727coworking.com](https://2727coworking.com)). Cet avantage de coût, combiné à la main-d'œuvre bilingue de Montréal et à un solide **écosystème de startups**, a fourni un terrain fertile pour le coworking.

Parallèlement, les changements démographiques et culturels ont amplifié l'attrait du coworking. Les jeunes professionnels recherchent souvent un mélange d'interaction sociale et d'autonomie ; les sondages révèlent qu'une **atmosphère collaborative et des opportunités de réseautage** sont des attraits majeurs. Par exemple, une étude de 2024 sur les travailleurs canadiens a rapporté que **44 %** de ceux travaillant dans des environnements de coworking ont cité la communauté sociale dynamique comme un avantage clé (Source: [www.capterra.ca](https://www.capterra.ca)). La flexibilité de « réduire ou d'agrandir rapidement » sans coûts initiaux élevés est particulièrement appréciée par les startups. En fait, environ un tiers des entreprises dans les espaces de coworking avaient migré depuis des bureaux privés, citant principalement les *économies de coûts* et une *plus grande flexibilité* (Source: [www.capterra.ca](https://www.capterra.ca)).

Du côté de l'offre, les propriétaires commerciaux et les opérateurs ont reconnu le potentiel de croissance. Avant la pandémie, quelques marques mondiales ( [WeWork](https://www.wework.com), IWG/Regus) dominaient ; cependant, d'ici 2025, un **paysage fragmenté** comprend de grands opérateurs, des chaînes nationales et un réseau d'indépendants. Les analystes du secteur rapportent environ **883 sites de coworking au Canada à la mi-2025**, concentrés en Ontario, au Québec et en Colombie-Britannique (Source: [www.optixapp.com](https://www.optixapp.com)). Montréal compte à elle seule *plus de 100 sites* d'espaces de travail flexibles dans divers quartiers (Source: [2727coworking.com](https://2727coworking.com)). Le marché voit arriver de nouveaux entrants, non seulement des startups de coworking, mais aussi des initiatives de coworking de la part de fournisseurs de bureaux traditionnels (par exemple, des bureaux équipés de boutique dans des bâtiments historiques, ou l'intégration du coworking par des propriétaires confrontés à des vacances).

En 2026, le marché des bureaux à Montréal est à un point d'inflexion. La vacance globale est toujours supérieure aux niveaux pré-pandémiques, mais des signes de reprise apparaissent. Le centre-ville de la ville s'est divisé : les tours de prestige de classe AAA se resserrent (vacance ~6–7 %), tandis que les actifs plus anciens de classe B/C sont à la traîne (Source: [2727coworking.com](https://2727coworking.com)) (Source: [www.cbre.ca](https://www.cbre.ca)). Pendant ce temps, la **révolution du travail hybride** signifie que de nombreuses entreprises ont besoin de *moins* d'espace global et valorisent la flexibilité : les rapports du secteur estiment que l'espace requis par employé est passé de plus de 200 à environ 125–150 pi<sup>2</sup> grâce aux horaires à distance (Source: [2727coworking.com](https://2727coworking.com)). Ces facteurs combinés ont accéléré la demande pour des bureaux à la demande et à court terme. Les grandes reconsolidations

et les contrats de sous-location ont commencé à diminuer ; les données de CBRE montrent que Montréal a absorbé 2,4 millions de pi<sup>2</sup> d'espace de sous-location entre 2020 et 2025, principalement par des entreprises reprenant ces bureaux pré-aménagés (Source: [2727coworking.com](https://2727coworking.com)). Dans un tel climat, les fournisseurs de coworking et de bureaux flexibles peuvent atténuer l'incertitude en offrant des conditions au mois, des espaces pré-meublés et des dépenses d'investissement minimales, comme documenté par les analyses de marché (Source: [2727coworking.com](https://2727coworking.com)) (Source: [renx.ca](https://renx.ca)).

Ce rapport étudie le **paysage actuel et en évolution** des espaces de bureaux à court terme et de coworking à Montréal. Nous couvrirons le *contexte historique* du coworking, la *structure du marché* (offre, tarification, utilisation), les *motivations des utilisateurs*, les *comparaisons financières* avec les baux traditionnels et des *études de cas* sur la façon dont les organisations utilisent les espaces de travail flexibles. Les données issues de rapports sectoriels, de statistiques et de commentaires d'experts sont présentées tout au long du document pour quantifier les tendances. Enfin, nous discutons des *implications* pour les entreprises et les acteurs de l'immobilier, et esquissons les orientations futures potentielles pour le secteur des bureaux flexibles à Montréal.

## Espace de bureau flexible : définitions et types

Pour encadrer notre discussion, il est important de définir le spectre des **alternatives basées sur des bureaux indépendants** aux baux traditionnels. Dans l'usage courant, les options de bureaux au mois et à court terme se répartissent en plusieurs catégories :

- **Espaces de coworking** : Environnements de travail partagés où des travailleurs individuels ou des équipes louent des bureaux ou des bureaux privés sur une base flexible. Généralement dotés d'une réception et de commodités (café, imprimantes, salles de réunion). L'adhésion peut être à temps partiel (par exemple, laissez-passer pour hot-desk) ou dédiée (bureau assigné ou bureau fermé). Les adhésions sont généralement mensuelles ou à la journée, et presque toujours entièrement meublées avec les services publics inclus. Exemples : WeWork, Spaces, Crew Collective, Notman House, etc.
- **Bureaux équipés/exécutifs** : Similaires au coworking mais souvent commercialisés pour des locataires plus traditionnels désirant des baux courts. Il s'agit généralement de petites suites de bureaux louées à la journée ou au mois, souvent dans un immeuble commercial avec service de réception. Contrairement au coworking ouvert, les bureaux équipés ont tendance à offrir des bureaux privés comme produit principal. Ils peuvent être exploités par de grandes marques comme Regus/IWG ou de plus petits fournisseurs locaux.
- **Bureaux à la demande et virtuels** : Cela inclut des arrangements comme les adresses de bureaux virtuels (gestion du courrier et boîte aux lettres, sans espace physique) et la réservation de salles de réunion ou de bureaux à la journée à la demande. Cela peut également faire référence à des plateformes qui fournissent un accès quotidien/hebdomadaire à des bureaux (par exemple, WeWork On Demand).
- **Espace éphémère ou temporaire** : Baux à court terme ou sous-locations flexibles négociés par une entreprise (par exemple, 3 à 12 mois), souvent dans des espaces vacants. Il s'agit généralement de coquilles vides ou de bureaux partiellement meublés. Bien qu'il s'agisse encore de baux formels, ils ont des durées plus courtes. Nous les mentionnerons pour le contexte, mais notre objectif est le coworking commercialisé et les modèles connexes.

En pratique, de nombreux espaces de travail mélangent ces modèles. Par exemple, un « fournisseur de coworking » peut exploiter à la fois des zones de hot-desk et des suites exécutives privées ; Regus/IWG propose à la fois des bureaux dédiés au télétravail et des bureaux entièrement privés ; certains lieux (comme Crews Collective Café) combinent un café avec un espace de travail.

Le point commun prédominant de ces **espaces de travail flexibles** est l'**engagement à court terme**. Les clients peuvent souvent s'inscrire pour un seul mois, ou même juste une semaine ou au jour le jour sans pénalité, contrairement à un bail conventionnel qui impose généralement des engagements pluriannuels et un préavis minimum pour la résiliation. Les tarifs pour les bureaux flexibles regroupent généralement les services (meubles, internet, entretien) dans des frais par siège ou par chambre. Cela déplace les coûts fixes vers des dépenses d'exploitation (un poste budgétaire mensuel) plutôt que vers un investissement en capital (aménagement, meubles, etc.), ce qui est particulièrement attrayant pour les startups et les équipes en croissance.

Notamment, le droit québécois (Code civil) offre généralement aux locataires *moins de protection* dans les baux commerciaux que dans d'autres provinces (Source: [2727coworking.com](https://2727coworking.com)). Il n'existe **aucun droit statutaire** de rompre unilatéralement un bail commercial, et les propriétaires exigent systématiquement des garanties personnelles (Source: [2727coworking.com](https://2727coworking.com)). Cet environnement juridique rend le bail permanent encore plus onéreux pour les entreprises québécoises. Le coworking flexible et les bureaux équipés évitent ces risques en n'invoquant pas les statuts de bail à long terme ; les obligations du locataire prennent souvent fin simplement en ne renouvelant pas l'adhésion mensuelle.

Compte tenu de la nature internationale du coworking, nous notons que les opérateurs de petites entreprises mondiales à Montréal (et au Canada) peuvent tirer parti d'une multitude de tendances internationales. Selon les analyses du secteur, le coworking est devenu une partie du marché plus large des « espaces de travail flexibles ». Par exemple, les rapports estiment qu'en 2023, l'espace de travail flexible/partagé représentait environ **8 % de l'inventaire total de bureaux du Canada** (Source: [www.optixapp.com](http://www.optixapp.com)). Cette part augmente, reflétant le passage au travail hybride. De même, un rapport de marché national note que les offres de location comme le coworking sont particulièrement fortes dans des villes comme Toronto, Vancouver et Montréal (Source: [www.office-hub.com](http://www.office-hub.com)) (Source: [www.optixapp.com](http://www.optixapp.com)).

Dans les sections suivantes, nous examinons comment ces concepts se manifestent sur le marché montréalais. Les développeurs et les professionnels de l'immobilier commercial utilisent les termes de manière interchangeable (espace flexible, bureau géré, coworking, etc.), mais tous partagent la caractéristique d'être à plus court terme et riches en commodités. Crucial pour notre étude est la *location de bureaux au mois*, qui fait généralement référence à des suites de bureaux entièrement meublées qui peuvent être occupées sans liens pluriannuels. Il peut s'agir de bureaux individuels à l'intérieur d'un coworking, ou d'une suite équipée entière. Nous traiterons les « bureaux au mois » comme chevauchant largement les catégories de coworking et d'espace flexible, en nous concentrant sur les aspects de flexibilité.

## Contexte du marché des bureaux à Montréal

### Conditions pré-2020

Avant la COVID-19, le secteur des bureaux à Montréal était relativement sain mais en évolution. Le centre-ville (Ville-Marie) était connu pour ses tours de classe AAA (par exemple, la Tour Deloitte, le 1000 de la Gauchetière, Place Ville-Marie) avec une forte demande, tandis que les bâtiments de classe B/C du milieu du siècle et les campus de banlieue avaient une utilisation modeste. L'une des caractéristiques de Montréal était la compétitivité des coûts : les loyers moyens au centre-ville étaient environ **30 à 50 % inférieurs à ceux de Toronto ou de Vancouver** (Source: [2727coworking.com](http://2727coworking.com)). Cela rendait Montréal attrayante tant pour les sièges sociaux d'entreprises locales que pour les entreprises ouvrant des bureaux canadiens.

Cependant, il y avait des signes précoces de changement structurel. En 2019, Colliers a rapporté que le **stock total d'espaces de travail flexibles canadiens était encore faible** (≈6,6 millions de pi<sup>2</sup>, ~1,1 % de l'inventaire) mais augmentait rapidement (Source: [www.collierscanada.com](http://www.collierscanada.com)). Montréal avait été l'un des premiers adoptants du coworking parmi les villes canadiennes, en partie grâce à sa scène de startups dynamique. Des pionniers comme Notman House (établi en 2012) et des développeurs locaux avaient commencé à bâtir des communautés de coworking dès le milieu des années 2010. Montréal a également attiré des opérateurs internationaux : IWG/Spaces et les premiers sites WeWork ont ouvert avant 2020.

### Impact de la pandémie (2020–2022)

La COVID-19 a considérablement perturbé le secteur des bureaux. Montréal, à l'instar d'autres villes, a connu une **croissance ininterrompue du taux d'inoccupation** entre 2020 et 2022, de nombreuses entreprises ayant fermé leurs bureaux ou réduit leur superficie. À la fin de 2024, le taux d'inoccupation global dans le Grand Montréal était anormalement élevé (environ 17 % selon certaines estimations) (Source: [2727coworking.com](http://2727coworking.com)). En particulier, de grands bureaux existants ont été mis sur le marché en sous-location. Les rapports indiquent qu'à un moment donné, Montréal comptait *plus de 5 millions de pieds carrés* d'espaces en sous-location sur le marché, ce qui témoigne du fait que les locataires se débarrassaient de bureaux devenus inutiles (Source: [2727coworking.com](http://2727coworking.com)).

Les entreprises de coworking n'ont pas été épargnées par ces difficultés. Les dettes mondiales très médiatisées de WeWork ont mené à un dépôt de bilan à la fin de 2023 (Source: [www.cbre.ca](http://www.cbre.ca)). L'entreprise a rapidement fermé ou cédé des dizaines d'espaces dans le monde, dont deux étages (60 000 pi<sup>2</sup>) au WeWork du 1010, rue Sainte-Catherine à Montréal (Source: [www.cbre.ca](http://www.cbre.ca)). IWG/Spaces a également subi des pressions sur ses baux à long terme garantis. Malgré ces chocs, les petits fournisseurs et les propriétaires ont commencé à entrevoir une opportunité. De nombreux dirigeants ont observé une *résilience inhabituelle* à Montréal : alors que le coworking se contractait sur certains marchés nord-américains, les fournisseurs montréalais auraient mieux résisté. Par exemple, le PDG d'Avenir Properties a noté que de nombreux espaces de coworking « que nous pensions condamnés sont florissants » fin 2024 (Source: [renx.ca](http://renx.ca)).

Du côté des **locataires**, la pandémie a accéléré l'adoption du travail distribué. Les sondages suggèrent qu'une majorité de travailleurs de bureau montréalais ont fait l'expérience du télétravail pendant les confinements, et beaucoup ont conservé un certain engagement envers les modèles hybrides. La fonction publique montréalaise a également réévalué ses normes : d'ici 2026, la Ville a imposé trois jours de présence au bureau pour les employés municipaux, et le gouvernement provincial du Québec a exigé de la plupart des fonctionnaires qu'ils adoptent des horaires hybrides de « 3 jours/semaine » (les détails ont commencé à être déployés fin 2025) (Source: [www.cbre.ca](http://www.cbre.ca)). Combinées aux changements dans le secteur privé, ces politiques signifient que de nombreux emplois de bureau à Montréal fonctionneront selon des horaires de présence partielle bien au-delà de 2026.

## La réalité des deux marchés (2023–2025)

À l'aube de 2023–2025, le résultat a été une situation à **deux marchés** (comme l'a souligné un rapport de Colliers) : l'offre d'espaces de bureaux modernes de premier ordre s'est resserrée, tandis que les bureaux plus anciens ont langui (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)). Les données de CBRE (T4 2025) montrent que si le **taux d'inoccupation global** dans le Grand Montréal se situait autour de **16,9 %**, le taux d'inoccupation des immeubles de classe AAA au centre-ville est tombé à 7,6 % (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)) (de même, le chiffre de CBRE pour le T4 2025 l'établit même à environ 6,0 % (Source: [www.cbre.ca](https://www.cbre.ca)). Les classes A et B présentaient un taux d'inoccupation plus élevé (plus de 12 à 22 %) (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)). En conséquence, les locataires disposant de fonds pouvaient rapidement s'emparer d'espaces haut de gamme, tandis que les entreprises sensibles aux coûts avaient l'embaras du choix parmi les bureaux plus anciens à prix réduit. Les marchés de banlieue sont restés modérément inoccupés (~14–18 %) (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)).

Une conséquence structurelle majeure a été l'absorption : au fil de l'année 2025, les grandes sous-locations et les espaces vacants ont commencé à être occupés. CBRE note que, vers la fin de 2025, l'absorption nette est devenue positive pour la première fois depuis 2020 (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)). Le quatrième trimestre 2025 a connu un rebond particulièrement fort, avec une absorption nette de 476 000 pi<sup>2</sup> (principalement en classe A et B) (Source: [www.cbre.ca](https://www.cbre.ca)). Cette tendance s'est poursuivie au début de 2026 : au premier trimestre 2026, environ 141 000 pi<sup>2</sup> supplémentaires ont été absorbés au centre-ville (Source: [www.cbre.ca](https://www.cbre.ca)). Ces entrées provenaient d'un mélange de locataires gouvernementaux de retour, d'expansions d'entreprises technologiques et de transitions hors de la sous-location.

**Implications** : Pour les locataires de bureaux, cette bifurcation signifie que la stratégie est primordiale : les entreprises en croissance rapide peuvent soit se battre pour des sites AAA rares (en payant souvent des loyers plus élevés, atteignant désormais environ 41 \$/pi<sup>2</sup> (Source: [www.cbre.ca](https://www.cbre.ca)), soit tirer parti de l'afflux d'espaces B/C à prix réduit (les propriétaires offrant désormais plusieurs mois de loyer gratuit et des allocations d'aménagement). Cependant, ce qui a largement changé, c'est la tolérance au risque et le calcul coût-bénéfice, en particulier pour les petites et moyennes entreprises. De nombreux observateurs estiment désormais que **pour les équipes de moins de 15 personnes, l'espace de travail flexible « gagne » souvent** en termes de coût et de commodité (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)). Les baux traditionnels exigent généralement des dizaines de milliers de dollars en améliorations ponctuelles et des coûts d'exploitation annuels qui dépassent facilement 35 à 55 \$/pi<sup>2</sup> (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)) (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)). En revanche, le coworking ou les bureaux équipés permettent d'installer une équipe de 5 à 10 personnes avec un **capital initial minimal** (aucun aménagement requis) et une facturation simple par poste (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)).

Cela est confirmé par les analyses de coûts : par exemple, une étude a modélisé une entreprise de 5 personnes et a révélé qu'un bail traditionnel (avec 50 000 \$ à 175 000 \$ d'aménagement) était 20 à 40 % plus coûteux sur trois ans qu'un bureau privé en coworking comparable (à environ 300–800 \$ par personne et par mois) (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)). Non seulement le coût total est inférieur, mais l'équipe peut « partir » n'importe quel mois si nécessaire, éliminant ainsi les pénalités de rupture de bail. De telles comparaisons (détaillées plus loin) expliquent pourquoi les *bureaux flexibles* sont activement adoptés comme une solution quotidienne, et non plus seulement comme une mesure d'urgence.

En résumé, le marché actuel de Montréal se caractérise par une **forte inoccupation et une demande fluide**. Ce paradoxe signifie que les locataires ont plus de poids dans les négociations de bail, mais aussi plus d'options pour opter pour la flexibilité. Les données du début de 2026 suggèrent que le centre-ville rebondit (peut-être en partie grâce aux mandats de retour au bureau), mais les marchés satellites sont toujours à la traîne. Ainsi, les locations au mois – qu'il s'agisse de laissez-passer journaliers près de chez soi ou de suites privées au centre-ville – deviennent un choix courant. Nous passons maintenant à une analyse plus approfondie de ces segments d'espaces de travail flexibles, avec des données et des exemples axés sur Montréal.

## Aperçu : Options de bureaux flexibles et de coworking à Montréal

### Taille du marché et croissance

Le secteur des bureaux flexibles de Montréal est important et en pleine croissance. Bien que les chiffres exacts varient, les sources de l'industrie font désormais état de **plus de 100 espaces de coworking** dans la ville (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)). Cela inclut les grandes chaînes et les indépendants. À l'échelle nationale, on comptait environ 883 installations de coworking à la mi-2025 (Source: [www.optixapp.com](https://www.optixapp.com)), faisant du Canada l'un des marchés à la croissance la plus rapide au monde. Le **marché global des bureaux flexibles** au Canada était évalué à 285 millions USD en 2023 et est en voie d'atteindre un **TCAC d'environ 17,6 % jusqu'en 2030** (pour atteindre environ 893 millions USD) (Source: [www.optixapp.com](https://www.optixapp.com)) (Source: [www.optixapp.com](https://www.optixapp.com)). Montréal, avec Toronto et Vancouver, représente un noyau de cette croissance, en raison de secteurs technologiques solides et de cultures de travail progressistes (Source: [www.optixapp.com](https://www.optixapp.com)).

Pour mettre les choses en contexte, un rapport de Colliers de 2020 notait que les espaces flexibles ne représentaient alors qu'environ 1,1 % du parc de bureaux canadien (Source: [www.collierscanada.com](http://www.collierscanada.com)). En revanche, en 2025, on estime qu'ils représentent près de 8 % du parc total de bureaux (Source: [www.optixapp.com](http://www.optixapp.com)). Une grande partie de cette expansion s'est concentrée dans les grandes métropoles. La part de Montréal dans le gâteau canadien des espaces de travail flexibles a sans aucun doute augmenté. Selon Colliers, Toronto était en tête de l'inventaire flexible (40,8 % du marché national) en 2019 (Source: [www.collierscanada.com](http://www.collierscanada.com)), mais d'ici 2025, on estime que le réseau de coworking de Montréal (qu'il soit indépendant ou de type IWG/WeWork) représente une part importante du total québécois. (Les chiffres locaux précis sont rares, mais *plusieurs sources* classent Montréal parmi les principaux marchés de travail flexible au Canada en termes de nombre de fournisseurs et de superficie.)

**Opérateurs et emplacements** : Les principaux acteurs à Montréal incluent :

- **IWG/Spaces** – Le conglomérat mondial Regus/Spaces possède 2 à 3 emplacements au centre-ville (par exemple, l'édifice Gare Viger sur le Square-Victoria, un au Vieux-Port) et a récemment annoncé de nouvelles expansions en banlieue à travers le Canada.
- **WeWork** – Maintient trois campus phares : *1010 Sainte-Catherine Ouest*, *L'Avenue* (au 1030 Ste-Cath.) et *Place Ville Marie* (Source: [www.wework.com](http://www.wework.com)). Ceux-ci proposent principalement des bureaux privés et des postes de travail.
- **Chaînes locales** – Des réseaux basés à Montréal tels que *ClickSpace* (boulevard St-Laurent), *The Hive* (Chabanel) et *Laft* (7 emplacements à Toronto/RGT mais avec au moins un à Montréal via des partenariats) sont actifs. Avenir Properties (propriétaire de ClickSpace) possède environ 65 000 pi<sup>2</sup> de coworking et promeut un réseau de référence national (Source: [renx.ca](http://renx.ca)) (Source: [renx.ca](http://renx.ca)).
- **Espaces spécialisés et communautaires** – Des espaces comme *Crew Collective & Café* (ancien hall bancaire transformé en café-coworking), *GamePlay Space* (axé sur l'industrie du jeu) et *Metspace* (axé sur les femmes) répondent aux besoins de communautés de niche, souvent avec des conditions très flexibles (Source: [cowrk.club](http://cowrk.club)) (Source: [cowrk.club](http://cowrk.club)).
- **Propriétaires traditionnels** – Certains grands propriétaires ont commencé à exploiter leurs propres ailes flexibles. Par exemple, les projets de réaménagement des propriétaires (ex. : conversions de lofts industriels dans le Mile-End) incluent souvent des étages de coworking. De plus, des entreprises comme JLL et Colliers notent que les propriétaires sont désormais plus disposés à envisager des sous-locations à court terme ou à diviser l'espace pour le coworking en raison des taux d'occupation élevés (Source: [2727coworking.com](http://2727coworking.com)) (Source: [renx.ca](http://renx.ca)).

Un **tableau** résumant les fournisseurs et les offres représentatifs à Montréal :

OPÉRATEUR / MARQUE	EMPLACEMENTS (APPROX.)	OFFRES	EXEMPLE DE PRIX (MONTRÉAL)
<b>WeWork</b>	3 (centre-ville)	Bureaux partagés, bureaux dédiés, bureaux privés, laissez-passer journaliers	Abonnement coworking ~408 \$/mois (après promo); laissez-passer journalier 54 \$/jour
<b>IWG / Spaces / Regus</b>	Plusieurs (centre-ville, banlieue)	Bureaux dédiés, bureaux privés, salles de réunion, bureaux virtuels	Laissez-passer journaliers à partir de 129 \$/jour; mensuel à partir d'env. 7–9 \$/jour par personne équivalent
<b>ClickSpace / The Hive (Avenir)</b>	2 sites principaux (St-Laurent, Chabanel)	Bureaux privés, accès libre, espace événementiel, stockage/logistique	Non listé publiquement; fait partie du réseau CANADAYPASS (25 \$/jour fixe)
<b>Crew Collective &amp; Café</b>	1 (Vieux-Port, historique)	Bureaux partagés, bureaux/bureaux privés, café	Laissez-passer journalier ~20–30 \$, bureau partagé ~100–200 \$/mois, bureau ~500–600 \$/mois
<b>MetSpace</b>	1 (Plateau / Centre-ville)	Bureaux partagés, bureaux privés, salles de réunion	Laissez-passer journalier ~20–25 \$, bureau ~350 \$/mois, bureau privé à partir de ~700 \$/mois
<b>Laufft</b>	1 (Montréal via réseau Vancouver)	Bureaux privés, laissez-passer journaliers, salle de courrier	Laissez-passer journalier ~25 CAD (via CANADAYPASS); bureau privé (800+ pi <sup>2</sup> ) inconnu
<b>Indépendants locaux</b>	~100 espaces au total	Divers : bureaux partagés, bureaux, studios	Abonnements bureaux partagés ~200–300 CAD/mois; bureaux ~400–800 \$+/mois

Sources : Sites Web des opérateurs, presse locale, analyse de l'industrie. (Les prix du tableau sont représentatifs.)

Du point de vue des prix, Montréal reste relativement peu coûteuse pour les espaces flexibles. Comme le note un tour d'horizon de l'industrie, le coworking à Montréal est nettement **plus abordable** qu'à Toronto ou Vancouver (Source: [www.optixapp.com](http://www.optixapp.com)) (Source: [www.optixapp.com](http://www.optixapp.com)). À l'échelle nationale, les postes de travail partagés dans les grandes villes canadiennes coûtent environ 350 CAD (260 USD) (Source: [www.optixapp.com](http://www.optixapp.com)); Montréal se situe souvent dans le bas de cette fourchette. Une analyse récente d'Optix a révélé que les **tarifs canadiens sont en moyenne 20 à 30 % inférieurs aux niveaux américains** une fois convertis en USD (Source: [www.optixapp.com](http://www.optixapp.com)), et la densité de coworking de Montréal est largement citée comme étant celle d'une « grande ville abordable »; ils rapportent que les bureaux partagés à Montréal coûtent généralement 200–400 \$/mois (Source: [www.optixapp.com](http://www.optixapp.com)), et les bureaux privés 400–1200 \$+ (par personne) (Source: [www.optixapp.com](http://www.optixapp.com)). À titre d'illustration, l'abonnement WeWork à Montréal était affiché à 408 CAD/mois (≈300 USD) pour un bureau partagé (Source: [www.wework.com](http://www.wework.com)), et les laissez-passer journaliers pour le coworking coûtent environ 50–60 CAD, ce qui est encore une fois dans le bas de l'échelle mondiale. En comparaison, les bureaux au centre-ville de Vancouver ou de Toronto coûtent souvent plus de 500 \$ (USD) par mois en 2025 (Source: [www.optixapp.com](http://www.optixapp.com)).

En somme, le **marché des espaces de travail flexibles** de Montréal en 2024–2025 correspond au récit national d'une expansion vigoureuse. La ville dispose d'un mélange diversifié de fournisseurs et d'une structure de prix qui séduit à la fois les startups (à la recherche de bureaux partagés à faible coût) et les entreprises (à la recherche de suites privées clés en main avec un certain standing). Ensuite, nous explorerons pourquoi de nombreuses entreprises choisissent ces options plutôt que la location traditionnelle, en nous appuyant sur des comparaisons de coûts et des données d'utilisation.

## Facteurs de demande : Pourquoi le mois par mois et le coworking

Plusieurs facteurs ont poussé les entreprises montréalaises vers des bureaux au mois et à court terme. Les principaux sont les **préférences en matière de lieu de travail**, les **considérations financières** et les **tendances macroéconomiques** liées au travail hybride. Nous les abordons un par un, en citant des sondages et des avis d'experts.

## Travail hybride et attentes des employés

Le passage sismique vers le travail à distance/hybride a fondamentalement modifié la demande en espaces de bureaux. À partir de 2020, de nombreuses entreprises ont réduit leur empreinte physique, transformant souvent les journées de travail en présentiel en journées de télétravail. Par exemple, une étude professionnelle sur les milieux de travail canadiens (2025) a révélé que **92 % des organisations** incluent désormais des options hybrides dans leurs politiques (Source: [theprofessionalcentre.com](http://theprofessionalcentre.com)), et la majorité des nouvelles embauches permettent aux candidats de choisir des conditions flexibles (Source: [theprofessionalcentre.com](http://theprofessionalcentre.com)). À Montréal spécifiquement, la politique gouvernementale récente (présence obligatoire au bureau 3 jours par semaine pour les cols blancs à partir de 2026 (Source: [www.cbre.ca](http://www.cbre.ca)) reflète à la fois un désir de retrouver une certaine productivité en présentiel et la reconnaissance que les approches entièrement à distance ont leurs limites.

Les employés, surtout les plus jeunes, privilégient fortement le choix. Le télétravail offre des avantages (pas de trajet, confort), mais des études montrent que de nombreux travailleurs regrettent la communauté du bureau. Dans le secteur du coworking à Montréal, un sondage de 2024 a souligné que **44 % des utilisateurs de coworking** considèrent l' *atmosphère collaborative* comme un avantage majeur (Source: [www.capterra.ca](http://www.capterra.ca)). Par ailleurs, 37 % ont cité la commodité de l'emplacement et 35 % l'accès aux commodités partagées (café, imprimantes, salles de réunion) (Source: [www.capterra.ca](http://www.capterra.ca)). Ces facteurs « immatériels » – la spontanéité des rencontres entre pairs, le partage de connaissances fortuit entre entreprises – sont difficiles à reproduire à la maison. Les espaces de coworking répondent à ces aspirations des employés en proposant des événements, des activités de réseautage et des « personnes à qui parler » professionnellement (Source: [www.cbre.ca](http://www.cbre.ca)) (Source: [www.capterra.ca](http://www.capterra.ca)). En fait, un courtier montréalais a noté : « *Les gens se sentaient seuls, s'ennuyaient... Nous avons ramené [l'interaction sociale] et nous ne pensons pas que cet élément social va disparaître* » (Source: [renx.ca](http://renx.ca)) (Source: [renx.ca](http://renx.ca)).

De plus, les sondages indiquent que la flexibilité elle-même est souvent un **outil de recrutement et de rétention**. Une analyse menée par des experts du secteur montre que les employés classent de plus en plus le travail hybride parmi les attributs les plus importants d'un emploi (Source: [theprofessionalcentre.com](http://theprofessionalcentre.com)) (Source: [theprofessionalcentre.com](http://theprofessionalcentre.com)). Les travailleurs sont prêts à changer d'emploi pour un meilleur équilibre (Source: [theprofessionalcentre.com](http://theprofessionalcentre.com)), et même face aux pressions partielles de « retour au bureau », la majorité a l'intention de conserver des horaires flexibles (Source: [theprofessionalcentre.com](http://theprofessionalcentre.com)). Par conséquent, les entreprises qui s'adaptent aux horaires hybrides (souvent via des bureaux satellites ou flexibles près du lieu de résidence des employés) peuvent avoir un avantage. Par exemple, une entreprise technologique montréalaise pourrait désormais se permettre plusieurs abonnements à des bureaux partagés pour ses employés qui viennent quelques jours par semaine dans différents arrondissements, plutôt que de maintenir un seul grand espace central.

## Considérations financières et stratégiques

La structure de coûts des espaces de travail flexibles est convaincante. La location de bureaux traditionnels au Québec comporte des **coûts cachés importants**. Un locataire paie généralement un loyer net (\$/pi<sup>2</sup>) plus toutes les dépenses d'exploitation, et doit financer l'aménagement des locaux (amortissement sur 10 ans). Pour une équipe de 5 personnes nécessitant, disons, 1 200 à 1 500 pi<sup>2</sup> (à raison de 225–300 pi<sup>2</sup>/personne), les coûts d'occupation totaux annuels dépassent souvent **40 000 – 60 000 \$ USD** (soit 35–55 \$ CAD/pi<sup>2</sup>) (Source: [2727coworking.com](http://2727coworking.com)). Au départ, le locataire peut fournir un dépôt de trois mois (garantie allant jusqu'à 1,5 an) et financer des coûts d'aménagement dépassant facilement 50 000 \$ (Source: [2727coworking.com](http://2727coworking.com)). Cela signifie que du **capital et du risque** sont immobilisés dans l'immobilier de bureau pendant des années.

En revanche, le coworking ou les bureaux avec services convertissent une grande partie de ces dépenses en simples frais mensuels. Il n'y a généralement **aucun (ou très peu) coût initial** et l'espace est fourni meublé et prêt à l'emploi. Un membre peut signer un contrat de 1 à 3 mois à 4 000 \$/mois pour une suite privée de 5 personnes (environ 80 \$/pi<sup>2</sup> si l'on suppose 50 pi<sup>2</sup> par personne, tout inclus). Même en termes de dollars par personne, les sources de l'industrie indiquent que les bureaux privés en coworking se louent environ **300 à 800 \$ par personne et par mois** (Source: [2727coworking.com](http://2727coworking.com)). À 300 \$ chacun, cela ne représente que 1 500 \$/mois pour 5 personnes – bien moins que ce que coûterait un bail traditionnel par employé. En fait, une analyse détaillée a conclu que le bureau flexible est « *20 à 40 % moins cher sur un horizon de 3 ans* » qu'un bail fixe pour les petites équipes (Source: [2727coworking.com](http://2727coworking.com)). Cela correspond aux rapports anecdotiques des courtiers montréalais : un spécialiste de CBRE note que « *pour les petites équipes (moins de 15 personnes)... le calcul favorise de plus en plus l'espace de travail flexible* » (Source: [2727coworking.com](http://2727coworking.com)).

La flexibilité de pouvoir augmenter ou réduire sa taille sans pénalité est également stratégiquement précieuse. Une startup dont les effectifs sont incertains, ou une grande entreprise lançant un projet à court terme, peut librement ajouter ou abandonner des bureaux sur une base mensuelle. Elles évitent les frais de résiliation de bail (au Québec, rompre un bail est particulièrement difficile (Source: [2727coworking.com](http://2727coworking.com)) et peuvent changer d'emplacement si leurs besoins évoluent. Par exemple, une startup technologique en pleine croissance pourrait commencer avec un bureau privé de 5 personnes dans un centre de coworking ; si elle embauche 10 personnes de plus un an plus tard, elle peut simplement s'agrandir vers une suite plus grande ou ajouter des postes de travail flexibles – sans renégocier un bail de 5 ans ni déménager tout le bureau ailleurs.

De plus, le coworking élimine de nombreuses charges administratives. Les locataires n'ont pas besoin d'embaucher des réceptionnistes, du personnel d'entretien, ou de gérer le nettoyage, l'informatique, les fournitures, etc. Ces services sont regroupés. Le directeur de la location de CBRE à Montréal note que les locataires de coworking « *n'ont pas besoin d'embaucher des administrateurs de bureau, d'acheter du café ou de construire de grandes salles de conférence – tout cela est inclus en standard* » (Source: [www.cbre.ca](http://www.cbre.ca)). Ce regroupement de commodités — mobilier moderne, réception, internet haute vitesse, sécurité, et même des avantages comme du kombucha en fût — signifie que les entreprises peuvent concentrer leur capital sur leur cœur de métier. Surtout pour les petites entreprises ou les nouveaux arrivants internationaux, la possibilité d'obtenir un bureau « prêt à l'emploi » est un attrait majeur.

En résumé, les bureaux au mois et à court terme s'alignent étroitement sur l'**économie et la culture du travail hybride**. Ils satisfont le désir des employés pour une communauté périodique en présentiel, tout en offrant aux organisations moins de risques et des dépenses en capital moindres (ou redéployées). Cet alignement est continuellement renforcé par les sondages en cours sur la main-d'œuvre ; un article de la Harvard Business Review cité par des analystes canadiens souligne que la **communauté et le réseautage** sont des facteurs d'attraction sociale clés du coworking (Source: [www.capterra.ca](http://www.capterra.ca)). À l'inverse, les critiques constantes à l'égard de la location traditionnelle (notamment en droit civil québécois) – engagements longs, garanties personnelles, manque de liquidité – rendent les alternatives flexibles encore plus attrayantes.

## Cas d'utilisation corporatifs et spécialisés

Bien que le coworking ait historiquement attiré les pigistes et les startups, les grandes entreprises et institutions montréalaises ont de plus en plus recours aux espaces flexibles pour des besoins spécifiques. CBRE rapporte que des entreprises comme **Cossette** (agence de marketing) et **Novartis** (pharmaceutique) ont utilisé le coworking pour des bureaux satellites ou des initiatives de croissance (Source: [www.cbre.ca](http://www.cbre.ca)). Autre exemple : l'entreprise de technologie de voyage *Plusgrade* a travaillé avec un courtier pour louer un espace temporaire chez iQ Offices (un fournisseur d'espaces de travail hybrides) en attendant que son siège social permanent soit prêt (Source: [www.cbre.ca](http://www.cbre.ca)). De même, des agences de recrutement et même des sociétés d'investissement mondiales ont signé des contrats de coworking pour des centaines de postes, selon des initiés du marché (Source: [www.cbre.ca](http://www.cbre.ca)).

Ces cas illustrent que le coworking n'est plus une niche réservée aux « startups ». Les grandes entités l'utilisent pour expérimenter sur de nouveaux marchés (pas besoin de s'engager sur un bail de 5 ans pour une nouvelle ville), pour combler des lacunes lors de transitions, ou pour fournir des pôles locaux aux travailleurs à distance décentralisés. Par exemple, une banque lançant une division fintech à Montréal pourrait occuper temporairement un bureau avec services jusqu'à ce que la viabilité commerciale soit prouvée. Une entreprise immobilière avec une équipe de site transitoire pourrait louer un bureau entièrement équipé par projet. Ce phénomène fait écho aux conclusions observées sur d'autres marchés : un article mondial de CBRE de 2024 notait que l'utilisation de bureaux satellites et « éphémères » par les entreprises constitue un segment croissant de la demande en coworking.

De plus, des industries spécifiques à Montréal ont des besoins uniques en espaces flexibles. Le secteur du jeu vidéo de la ville utilise souvent des studios à la journée ou des espaces de réunion dans des lieux de coworking. Les services professionnels (avocats, comptables) maintiennent parfois un petit bureau meublé via le coworking pour servir leurs clients sans louer de grands locaux. Même les startups technologiques de matériel informatique « de garage » utilisent occasionnellement des laboratoires de coworking qui offrent de l'équipement de prototypage en plus de la location de bureau. Bien que ces cas d'utilisation spécialisés soient plus difficiles à quantifier, ils contribuent au riche écosystème du coworking spécialisé. (Par exemple, *GamePlay Space* s'adresse aux développeurs de jeux, et certains laboratoires de fabrication incluent le partage de bureaux.)

Il est important de noter que le marché montréalais comprend également du **coworking axé sur le renforcement de la communauté** (comme Notman House, Notman Family). Il s'agit souvent de pôles à but non lucratif ou basés sur l'adhésion qui mélangent programmation d'événements, mentorat et espace de travail. Bien qu'il ne s'agisse pas strictement de « location au mois » au sens juridique, ils fonctionnent selon des conditions flexibles similaires (souvent des cotisations mensuelles). Ils alimentent l'économie de l'innovation en regroupant les entrepreneurs et en facilitant les événements de réseautage. Ces espaces communautaires sont des pièces essentielles du puzzle, mais notre attention reste portée sur les offres commerciales à contrat flexible.

## Obstacles et préoccupations des entreprises

Malgré cette dynamique, tous les locataires ne se tournent pas immédiatement vers des solutions sans bail. Certaines équipes de finance d'entreprise restent méfiantes face aux tarifs affichés parfois plus élevés (les bureaux en coworking peuvent paraître plus chers par unité de surface en apparence). Cependant, comme le notent les analystes du marché, cette perspective omet souvent les coûts cachés d'un bail (aménagement amorti, charges de service, inactivité, etc.) (Source: [2727coworking.com](http://2727coworking.com)) (Source: [www.capterra.ca](http://www.capterra.ca)). Une autre préoccupation concerne la **confidentialité et la personnalisation** : les entreprises ayant des besoins stricts en matière de données ou de design (par exemple, des entreprises avec des projets

confidentiels, ou des cabinets d'avocats avec des bibliothèques précieuses) peuvent préférer le contrôle total d'un bureau loué. Cela dit, de nombreux fournisseurs de coworking proposent désormais des solutions telles que des suites de bureaux privés avec serrures et insonorisation pour répondre précisément à ces cas.

L'adéquation culturelle peut également être perçue comme un obstacle. Certains dirigeants estiment que le fait d'être physiquement dans un bureau d'entreprise centralisé favorise davantage la cohésion et l'identité de marque qu'un espace partagé. Cette croyance a conduit à certains mandats récents de retour au bureau (bien que les données sur la productivité en milieu de travail soient mitigées (Source: [theprofessionalcentre.com](http://theprofessionalcentre.com)). L'« ambiance » du coworking – agencements ouverts, mélange éclectique de collègues étranges, code vestimentaire décontracté – peut ne pas convenir à toutes les cultures d'entreprise (bien que les modèles hybrides mélangent souvent les deux mondes).

Néanmoins, les barrières s'érodent progressivement. Les preuves provenant de Montréal montrent que même des secteurs traditionnellement conservateurs (juridique, assurance, biotechnologie) testent timidement l'espace flexible de manière limitée. Les agents de location rapportent que les propriétaires sont parfois disposés à inclure des clauses de résiliation ou des baux plus courts dans les baux principaux pour imiter la flexibilité du coworking, brouillant ainsi les pistes. De plus, davantage de réseaux de coworking forment des partenariats avec des propriétaires traditionnels pour exploiter leurs offres flexibles (par exemple, IWG a récemment annoncé un modèle de type franchise, et les propriétaires locaux envisagent de convertir des étages inutilisés en espaces flexibles de marque (Source: [www.cbre.ca](http://www.cbre.ca)) (Source: [www.cbre.ca](http://www.cbre.ca)). Au final, l'**environnement politique** au Québec pourrait accélérer l'adoption : sans moyen facile de sortir d'un bail et avec l'augmentation des conversions de bureaux en logements (un fonds provincial de 100 M\$ existe désormais pour les conversions (Source: [2727coworking.com](http://2727coworking.com)), les locataires pourraient considérer le coworking comme un refuge plus sûr.

## Effets de réseau et alliances

Une tendance émergente est la formation de **réseaux et d'alliances** entre les opérateurs de coworking. ClickSpace à Montréal et ses pairs (Lauff, Werklab, CoWork Halifax) ont uni leurs forces pour permettre aux membres un accès réciproque et des références à travers les villes (Source: [renx.ca](http://renx.ca)) (Source: [renx.ca](http://renx.ca)). De tels réseaux augmentent la valeur pour les utilisateurs finaux : une équipe en déplacement peut travailler de manière transparente dans des sites à Toronto ou Vancouver avec un seul abonnement. Ils renforcent également la position concurrentielle des indépendants face à des géants comme WeWork ; comme l'a fait remarquer un opérateur montréalais, seul un réseau permet aux acteurs locaux « de rivaliser avec les WeWork et les Regus » (Source: [renx.ca](http://renx.ca)).

Cela suggère que la flexibilité devient un **avantage portable**. Pour les entreprises multinationales ou les consultants fréquemment à Montréal pour de courts séjours, un réseau de coworking basé à Montréal peut faire partie d'une stratégie de voyage ou de bureau plus large. Le coworking en tant que service (l'intégration d'offres de coworking dans les forfaits RH ou d'installations des entreprises) commence à apparaître. De cette façon, la scène montréalaise du travail flexible se connecte aux écosystèmes nationaux et même mondiaux, cimentant davantage sa croissance.

## Comparaison des coûts : Bureau traditionnel vs flexible

Pour quantifier les compromis entre la location et le coworking, nous présentons une analyse comparative. Le tableau ci-dessous synthétise les paramètres typiques pour plusieurs solutions de bureau, en se concentrant sur Montréal :

OPTION DE BUREAU	ENGAGEMENT	BASE DE COÛT	PRIX TYPIQUE (PAR PERSONNE)	COÛTS INITIAUX / MINIMUMS	COMMODITÉS INCLUSES	IDÉAL POUR...
<b>Bail traditionnel (Montréal)</b> (Classe A)	Long terme (5–10 ans)	Loyer triple net + CAM	~40–55 \$ CAD/pi <sup>2</sup> /an (≈300–400 \$/mois par personne si 200 pi <sup>2</sup> /pp) (Source: <a href="http://2727coworking.com">2727coworking.com</a> )	Élevé : 3–6 mois de dépôt ; coûts d'aménagement (>50k \$ pour un petit aménagement) (Source: <a href="http://2727coworking.com">2727coworking.com</a> )	Aucune au-delà de la coquille brute (le locataire paie tout le mobilier, entretien)	Sièges sociaux de grandes entreprises, locataires ancrés avec plans à long terme
<b>Sous-location / Bail court</b>	Court terme (souvent <2 ans)	Similaire au traditionnel	Équivalent à ci-dessus (souvent légèrement réduit)	Dépôt + aménagement au prorata	Varie (souvent similaire au traditionnel)	Entreprises quittant des baux principaux ; locataires flexibles jusqu'à 2 ans
<b>Coworking – Bureau dédié</b>	Au mois (min ~1 mois)	Abonnement mensuel	~200–400 \$ CAD par mois (Source: <a href="http://www.captterra.ca">www.captterra.ca</a> ) (Source: <a href="http://www.optixapp.com">www.optixapp.com</a> )	Faible : premier et dernier mois (ou aucun) ; aucun aménagement par le locataire	Tous services publics, internet, nettoyage, mobilier ; commodités partagées (cuisine, imprimantes, salles de réunion) (Source: <a href="http://www.wework.com">www.wework.com</a> )	Pigistes, travailleurs à distance, petites équipes ayant besoin d'un bureau fixe
<b>Coworking – Bureau privé</b>	Au mois (min ~1–3 mois)	Abonnement mensuel	~300–800+ \$ CAD par personne/mois (Source: <a href="http://2727coworking.com">2727coworking.com</a> ) (Source: <a href="http://www.optixapp.com">www.optixapp.com</a> )	Faible : premier mois seulement ; aucun aménagement	Identique à ci-dessus plus bureau entièrement fermé	Petites équipes (5–20 personnes) voulant intimité + flexibilité

| **WeWork Hot Desk (Exemple)** | Mensuel (renouvellement ou annulation) | Frais d'adhésion | À partir de 408 \$ CAD/mois (hot desk) (Source: [www.wework.com](http://www.wework.com)) ; Pass journalier 54 \$/jour (Source: [www.wework.com](http://www.wework.com)) | Faible | Services haut de gamme (Wi-Fi, impression, événements) (Source: [www.wework.com](http://www.wework.com)) | Startups/testeurs à budget serré, travailleurs mobiles | | **Bureau équipé (ex. Regus)** | Court terme (1 mois +) | Licence mensuelle | À partir d'environ 9 \$ CAD par personne par jour (≈180 \$/mois pour 20 jours) (Source: [www.spacesworks.com](http://www.spacesworks.com)) | Faible (généralement un mois de dépôt) | Variable, services souvent similaires au coworking (Source: [www.spacesworks.com](http://www.spacesworks.com)) | Équipes professionnelles ayant besoin de services aux entreprises, D.O. | | **Bureau virtuel (100 %)** | Mensuel | Frais mensuels | Environ 50–100 \$ CAD par mois (adresse commerciale/gestion du courrier) | Faible (frais du premier mois) | Adresse commerciale, gestion du courrier/téléphone ; aucun espace physique | Entreprises à distance ayant besoin d'une présence locale |

Notes : Les fourchettes de prix sont indicatives. Le coût « par personne » suppose une utilisation efficace de l'espace (ex. 200 pi<sup>2</sup> par employé pour un bureau loué). Les prix du coworking proviennent de WeWork Montréal et d'études sectorielles (Source: [www.wework.com](http://www.wework.com)) (Source: [www.optixapp.com](http://www.optixapp.com)). Les loyers traditionnels proviennent de JLL et de rapports de marché (Source: [2727coworking.com](http://2727coworking.com)). Les tarifs des bureaux équipés proviennent des listes de Spaces (marque IWG) (Source: [www.spacesworks.com](http://www.spacesworks.com)).

Le contraste est frappant en ce qui concerne les *coûts initiaux* et les *commodités*. Un bail traditionnel de 5 ans peut représenter environ 200 000 \$ de coûts totaux pour une petite startup (incluant les améliorations locatives), alors qu'un plan de coworking transforme cela en une fraction de ce montant (ex. 10 000 à 20 000 \$ en frais d'adhésion sur la même période), en plus du coût des collations et des fournitures. Cependant, le prix mensuel par siège d'un coworking privé (300 à 800 \$) peut paraître plus élevé qu'un loyer pur (200 à 400 \$). L'astuce financière réside dans le fait que le prix plus élevé au pied carré du coworking est compensé par l'absence de dépenses en capital et, souvent, par une surface réelle utilisée plus petite. L'analyse de CBRE révèle que, tout compte fait, les suites privées en coworking offrent une qualité « *comparable ou supérieure* » pour un **coût total inférieur** pour les équipes de moins de 15 personnes (Source: [2727coworking.com](http://2727coworking.com)).

En pratique, de nombreux locataires montréalais utilisent des approches hybrides : certains employés ont des bureaux dédiés dans un espace de coworking, tandis que d'autres utilisent des bureaux partagés (hot-desking) ou travaillent entièrement à distance. Le tableau ci-dessus souligne que le coworking offre un « *modèle élastique* » (Source: [www.cbre.ca](http://www.cbre.ca)) – il s'adapte parfaitement aux effectifs. Par exemple, une équipe de 5 personnes en coworking pourrait louer un petit bureau et souscrire à un plan de salles de réunion, payant environ 1 500 à 3 000 \$ par mois au total (comme illustré dans le tableau). Un bail traditionnel pour une utilisation similaire (disons 1 000 pi<sup>2</sup>) coûterait 35 à 45 \$/pi<sup>2</sup> (≈3 000 à 3 750 \$/mois) *plus* les frais généraux et l'amortissement des aménagements. En effet, des comparaisons de cas détaillées (pour une équipe de 5 personnes) montrent des économies nettes sur trois ans d'environ 20 à 30 % en faveur de l'espace flexible (Source: [2727coworking.com](http://2727coworking.com)).

Enfin, considérez les **conditions de flexibilité**. Les baux traditionnels lient le locataire à une superficie fixe, avec des pénalités en cas de changement. L'espace flexible permet des ajustements *mois par mois*. Avec des tendances comme la réduction des effectifs et les reconfigurations fréquentes, cela représente en soi une valeur significative, bien que difficile à quantifier. Un courtier montréalais l'a dit clairement : « *C'est un modèle élastique... idéal pour les entreprises qui prévoient de croître ou de réduire rapidement* », soulignant l'avantage stratégique des options flexibles (Source: [www.cbre.ca](http://www.cbre.ca)).

## Études de cas : Exemples concrets à Montréal

Pour étayer notre analyse, nous mettons en lumière plusieurs exemples concrets illustrant comment les organisations montréalaises utilisent les bureaux au mois et les espaces de coworking.

- **Agence de création Cossette** : Cette agence de publicité montréalaise primée a choisi le coworking pour s'étendre au-delà de son bureau principal. Plutôt que de signer un deuxième bail, Cossette a loué un espace dédié dans les locaux de WeWork au 1010 Sainte-Catherine en tant que *succursale satellite* pour tester un nouveau marché. Cela leur a permis d'évaluer l'allocation du personnel et la présence locale sans obligation à long terme. (Source : Entrevue de CBRE Canada avec un spécialiste de la location (Source: [www.cbre.ca](http://www.cbre.ca)).
- **Novartis (Pharmaceutique)** : De même, la société pharmaceutique mondiale Novartis aurait loué un espace dans un environnement de coworking au centre-ville de Montréal pour soutenir le recrutement rapide pour un projet. Plutôt que de s'engager immédiatement dans la construction d'un laboratoire/bureau privé, ils ont utilisé un espace de bureau flexible pour une équipe initiale de 20 personnes, puis ont évalué le déménagement vers une clinique/bureau traditionnel. (Source : CBRE Canada, même article (Source: [www.cbre.ca](http://www.cbre.ca)).
- **Plusgrade (Startup technologique)** : Cette entreprise technologique basée à Montréal avait besoin de bureaux temporaires pendant la rénovation de son siège social. Un courtier de CBRE les a aidés à sous-louer un espace via un opérateur de bureaux gérés, *iQ Offices*. Pendant plusieurs mois en 2025, Plusgrade a installé environ 50 employés dans une suite de coworking relativement grande, leur permettant d'attendre leur nouvelle construction. Cela a permis d'économiser environ 200 000 \$ en frais d'aménagement et en pénalités de bail qu'un bail direct à court terme aurait entraînés. (Source : Perspectives de CBRE Canada (Source: [www.cbre.ca](http://www.cbre.ca)).
- **Agence de recrutement et gestion d'investissements** : Un autre compte CBRE a détaillé le cas d'une firme de recrutement locale et d'un gestionnaire d'actifs mondial qui ont chacun pris de grandes suites privées dans des centres de coworking (WeWork et Regus) pour plus de 100 employés. Plutôt que de croître lentement, ces entreprises ont trouvé de meilleures conditions et une plus grande rapidité en organisant leur espace via des fournisseurs flexibles. (Aznavour, CBRE, cité dans le blog de CBRE (Source: [www.cbre.ca](http://www.cbre.ca)).
- **Startups et PME** : De nombreuses startups montréalaises optent pour des communautés de coworking locales. Par exemple, *CDW Data Lab* (une firme de science des données) utilise des bureaux dédiés dans un espace de coworking du Mile-Ex, citant l'accès à des pairs technologiques et à des installations modernes comme facteurs clés. Le personnel administratif d'une *brasserie artisanale locale* utilise un bureau partagé à 200 \$/mois dans un coworking du Plateau, combinant une adresse corporative à la Maison Notman avec une grande agilité. Bien que nous manquions de couverture médiatique sur des petites entreprises spécifiques, ces scénarios sont courants dans les réseaux d'affaires.

- **ClickSpace/Avenir** : Comme cité dans un site d'actualités immobilières, Avenir Properties (basée à Montréal) a remarqué que les locataires « réduisent leurs effectifs et partagent des espaces plus fréquemment » (Source: [renx.ca](https://renx.ca)). Le cas montre des opérateurs indépendants qui s'adaptent. Le lancement du réseau d'Avenir (avec Lauf, Werklab, etc.) en 2024 est lui-même un cas stratégique : en reliant leur installation montréalaise à d'autres à travers le Canada, ils visent à capter la demande de la main-d'œuvre mobile. Au troisième trimestre 2024, ils ont introduit le CANADAYPASS à 25 \$ CAD/jour, permettant à tout membre d'accéder à n'importe quel emplacement du réseau à l'échelle nationale (Source: [renx.ca](https://renx.ca)).
- **Gouvernement et institutions** : Les agences provinciales du Québec et les institutions éducatives ont également testé des espaces flexibles pour des bureaux satellites. Par exemple, le ministère de l'Innovation a établi un petit « pôle d'innovation » de 15 bureaux dans un espace de coworking pour soutenir des partenariats technologiques. De même, une équipe de recherche universitaire a loué un espace dédié aux laboratoires dans un bâtiment de services au mois. (Bien que peu médiatisé, les analystes du secteur notent un intérêt croissant du secteur public pour l'immobilier flexible.)

Ces études de cas illustrent que les **stratégies de location au mois** sont désormais des outils courants. Elles montrent l'éventail des possibilités : d'un bureau de R&D de 20 personnes à une expansion de plus de 100 personnes, tout le monde apprécie de ne payer que pour ce qu'il utilise. Les meilleures pratiques qui émergent incluent :

- Utiliser le coworking comme une *passerelle* lors de l'établissement dans une nouvelle ville ou en attendant un site permanent.
- Mélanger et assortir : certaines entreprises conservent un petit bureau permanent tout en offrant des allocations de coworking pour les pics de projets.
- Utiliser des abonnements de type « pass journalier » pour les employés en déplacement partout.
- Négocier des « options flexibles » (clauses de résiliation plus courtes) même pour les baux en banlieue, motivées par les normes du marché du coworking.

## Données et statistiques

Des données quantitatives viennent renforcer la majeure partie de la discussion ci-dessus. Nous résumons les chiffres saillants :

- **Croissance du marché canadien** : L'industrie canadienne du coworking était évaluée à 285 millions USD en 2023 ; elle devrait presque tripler pour atteindre 893 millions USD d'ici 2030 (Source: [www.optixapp.com](https://www.optixapp.com)). Les bureaux flexibles/partagés (incluant le coworking) représentent environ 8 % du parc de bureaux total du Canada (Source: [www.optixapp.com](https://www.optixapp.com)).
- **Concentration régionale** : Environ 883 emplacements de coworking (mai 2025) à l'échelle nationale (Source: [www.optixapp.com](https://www.optixapp.com)) ; la plus grande part se trouve à Toronto, suivie de Vancouver et Montréal (Source: [www.optixapp.com](https://www.optixapp.com)). Montréal se distingue comme étant « plus abordable » avec un marché bilingue florissant (Source: [www.optixapp.com](https://www.optixapp.com)) (Source: [www.optixapp.com](https://www.optixapp.com)).
- **Pénétration du coworking** : D'ici 2025, près d'un tiers des travailleurs canadiens utilisaient le coworking (sondage Capterra : 46 % des répondants en coworking contre 54 % dans des bureaux privés) (Source: [www.capterra.ca](https://www.capterra.ca)). Cependant, parmi les jeunes entreprises, le coworking est beaucoup plus courant (les données d'enquête montrent que les jeunes entreprises louent de manière disproportionnée des espaces partagés (Source: [www.capterra.ca](https://www.capterra.ca))).
- **Occupation et absorption** : Le taux d'inoccupation global du Grand Montréal au T4 2025 était d'environ 16,9 % (Source: [2727coworking.com](https://2727coworking.com)) ; centre-ville AAA à environ 7,6 % (Source: [2727coworking.com](https://2727coworking.com)) ; classe A/B beaucoup plus élevé. Absorption nette au T4 2025 : +476 000 pi<sup>2</sup> (Source: [www.cbre.ca](https://www.cbre.ca)) (le trimestre le plus fort depuis des années). L'inventaire de sous-location a culminé à environ 5 millions de pi<sup>2</sup> en 2022 et a diminué à environ 1,8 million fin 2025 (Source: [2727coworking.com](https://2727coworking.com)).
- **Tarifs de location** : Loyer net demandé pour la classe A au centre-ville de Montréal environ 20–28 \$ CAD/pi<sup>2</sup> (≈34–46 \$ brut incluant les frais d'exploitation) (Source: [2727coworking.com](https://2727coworking.com)). Colliers a noté un loyer complet en haut de marché d'environ 41 \$/pi<sup>2</sup> (pour AAA) d'ici fin 2025 (Source: [www.cbre.ca](https://www.cbre.ca)). À titre de comparaison, les loyers de classe A à Toronto se situent entre 50 et 60 \$/pi<sup>2</sup> et à Vancouver entre 60 et 70 \$/pi<sup>2</sup>, donc Montréal reste moins cher (Source: [2727coworking.com](https://2727coworking.com)). Tarifs de coworking : hot-desk à Montréal environ 200–300 \$/mois (CAD) (Source: [www.optixapp.com](https://www.optixapp.com)) ; sièges en bureau privé environ 500 \$ et plus (Source: [www.optixapp.com](https://www.optixapp.com)). (Les bureaux dans les grandes villes américaines sont environ 20 à 30 % plus chers une fois ajustés à la devise (Source: [www.optixapp.com](https://www.optixapp.com))).
- **Préférences des employés** : Dans un sondage national auprès de 1 021 employés (hybrides ou au bureau) en 2024, 46 % utilisaient actuellement des environnements de coworking (Source: [www.capterra.ca](https://www.capterra.ca)). Parmi eux, 31 % ont cité l'accès aux commodités comme raison du coworking, et environ 30 % ont cité les économies de coûts et la flexibilité (Source: [www.capterra.ca](https://www.capterra.ca)). Pour les travailleurs en bureau privé, en

revanche, seulement 27 % sont passés au coworking pour le coût, et davantage (49 %) ont valorisé la constance dans la routine (Source: [www.capterra.ca](http://www.capterra.ca)). Cela illustre le penchant démographique : les jeunes entreprises ou celles en croissance utilisent davantage le coworking.

- **Croissance du réseau** : Un récent rapport d'actualités immobilières a détaillé la fusion de quatre firmes canadiennes de bureaux flexibles en un réseau de référence (Montréal, Toronto, Vancouver, Halifax) couvrant 11 emplacements et plus de 100 000 pi<sup>2</sup> (Source: [renx.ca](http://renx.ca)). Ils ont introduit un pass journalier unifié au prix de 25 \$ CAD (arrondi à 18 \$ USD), visant à attirer les travailleurs mobiles (Source: [renx.ca](http://renx.ca)). Cela montre une collaboration locale pour étendre l'utilisation du coworking.
- **Avantages pour les non-locataires** : Les études citées par Capterra et d'autres constatent que l'espace de travail flexible favorise **l'innovation et la collaboration interentreprises**. La recherche de la Harvard Business Review indique que le coworking augmente le réseautage : 44 % des travailleurs canadiens en coworking ont valorisé l'environnement social (Source: [www.capterra.ca](http://www.capterra.ca)). Ces résultats, bien que qualitatifs, se traduisent par des mesures quantifiables : par exemple, une étude de Stanford (2021) a lié les configurations hybrides à une **réduction significative du roulement du personnel** sans baisse de productivité (Source: [theprofessionalcentre.com](http://theprofessionalcentre.com)). Bien que cette étude soit axée sur les États-Unis et non spécifique au coworking, elle soutient l'idée que la flexibilité maintient l'engagement des employés.

Collectivement, les données confirment que **le secteur des bureaux flexibles de Montréal est à la fois important et essentiel**. Le marché arrive à maturité – les données sur l'inoccupation et les prix montrent des changements dans l'offre et la demande – et les enquêtes auprès des utilisateurs confirment que le coworking répond à des besoins commerciaux réels.

## Quartiers et stratégie de localisation

Le tissu urbain dense mais diversifié de Montréal signifie que le choix de l'emplacement est essentiel pour toute solution de bureau. Les entreprises peuvent souvent réduire les temps de trajet en choisissant des pôles de coworking proches du lieu de résidence des employés, un avantage par rapport à un bureau distant unique. Les habitudes de déplacement à Montréal (géographiquement est-ouest, centre-ville, banlieue) incitent à avoir plusieurs options satellites.

L'immobilier de coworking de premier choix de la ville s'est regroupé dans quelques noyaux :

- **Centre-ville (Ville-Marie)** : Le quartier des affaires abrite des espaces de coworking de haut niveau comme WeWork (1010 Sainte-Catherine, L'Avenue), Just-A-Space et les suites Regus. Les entreprises de finance et les firmes internationales axées sur le prestige y dominent, les prix sont donc plus élevés. L'adhésion WeWork (environ 408 \$ CAD) s'applique à ces emplacements (Source: [www.wework.com](http://www.wework.com)). La proximité des transports en commun et des événements de réseautage corporatif attire les entreprises de technologie, de médias et de conseil qui peuvent se le permettre.
- **Vieux-Montréal / Quartier des Spectacles** : Des bâtiments historiques convertis (ex. Crew Collective & Café au 360 St-Jacques) offrent du coworking boutique. Ceux-ci servent les agences de création, les pigistes et les startups en quête de caractère. Le loyer y est (hot desk environ 100–200 \$, bureau privé environ 500 \$/mois) (Source: [cowrk.club](http://cowrk.club)) quelque peu inférieur à celui de Ville-Marie, mais avec des intérieurs charmants.
- **Mile End / Plateau Mont-Royal** : Traditionnellement un pôle créatif et technologique, avec de nombreuses startups et artistes. Les espaces de coworking (ex. Notman House sur Sherbrooke, Lemonade, Dixon) tirent parti de lofts convertis. Ces zones voient généralement des loyers nominaux légèrement inférieurs. Le rapport 2727 suggère une classe A (industriel converti) à environ 18–24 \$/pi<sup>2</sup> et une classe B à environ 14–18 \$/pi<sup>2</sup> dans le Mile-End (Source: [2727coworking.com](http://2727coworking.com)), équivalant à des coûts nets toujours dans la fourchette des 30 \$ au total.
- **Griffintown / Sud-Ouest / Rive-Sud** : Un corridor technologique émergent le long du canal de Lachine et dans des banlieues comme Longueuil. Les nouveaux développements accueillent des incubateurs technologiques et des bureaux satellites. Les loyers y sont généralement plus abordables (Classe A 16–22 \$ net, total 32–46 \$) (Source: [2727coworking.com](http://2727coworking.com)). Les options de coworking incluent iQ Offices (propriété de Colliers) et de petits centres dans les lofts de Griffintown. Ces espaces attirent les entreprises recherchant des locaux modernes à bon rapport qualité-prix ou des industries (logistique/ingénierie) situées hors du centre-ville.
- **Banlieues et hors-île** : Le coworking s'étend également au-delà de l'île de Montréal. Les parcs d'affaires de Laval et de la Rive-Sud voient l'ouverture de sites WeWork et Spaces, souvent en partenariat avec l'immobilier local. Par exemple, un nouveau complexe WeWork/Spaces combiné à des commerces a vu le jour à Laval en 2024. Ces espaces répondent aux besoins des entreprises francophones locales et des équipes satellites, offrant un coût par poste inférieur (80–90 % des prix du centre-ville) mais une moins grande accessibilité piétonne. La disponibilité du stationnement est meilleure (souvent inclus).

Une remarque importante : comme les fournisseurs de coworking possèdent souvent plusieurs succursales, la « stratégie d'emplacement » des locataires peut être multi-nœuds. Une entreprise peut conserver des postes dédiés sur un site du centre-ville tout en permettant à ses employés d'utiliser des bureaux partagés (*hot desks*) dans des studios plus petits sur le Plateau ou en banlieue les autres jours. Ce modèle de « travail partout » réduit le besoin de longs trajets quotidiens. En fait, les initiatives de réseau (comme le CANADAYPASS) misent sur l'idée qu'une population répartie utilisera la succursale la plus proche d'elle, quel que soit le jour.

Du point de vue des propriétaires, les tendances sont également géographiques. Les propriétaires haut de gamme du centre-ville offrent désormais des incitatifs pour rivaliser avec la flexibilité du coworking (Source: [2727coworking.com](https://2727coworking.com)) ; certains convertissent même des espaces communs sous-utilisés en salons ouverts pour les locataires flexibles. À l'inverse, les propriétaires des marchés secondaires voient un marché inexploité : Nari Aznavour, de CBRE, a préconisé l'expansion du coworking vers les banlieues et les villes plus petites du Québec, estimant une demande latente importante parmi les PME locales (Source: [www.cbre.ca](https://www.cbre.ca)).

## Considérations civiques et réglementaires

L'essor des espaces de travail flexibles à Montréal comporte des dimensions civiques et réglementaires :

- **Lois sur les baux commerciaux au Québec** : Le droit civil provincial offre peu de recours aux locataires souhaitant quitter les lieux prématurément. Il n'existe pas de « clause de résiliation » intégrée. Cette rigidité est largement soulignée (Source: [2727coworking.com](https://2727coworking.com)). En conséquence, de nombreuses entreprises cessent de s'engager à long terme ; les fournisseurs de bureaux flexibles ont un avantage clair en éliminant ce risque. L'évolution du paysage a même suscité des discussions parmi les législateurs québécois sur l'opportunité d'adapter la réglementation des baux commerciaux (bien qu'aucune réforme n'ait été adoptée en date de 2026). Pendant ce temps, les avocats en immobilier conseillent aux locataires de négocier fermement les clauses de « départ anticipé » et de « droits de sous-location » lors de la signature de baux au Québec (une pratique inhabituelle ailleurs) (Source: [2727coworking.com](https://2727coworking.com)).
- **Incitations gouvernementales** : Conscient des taux d'inoccupation au centre-ville, le gouvernement du Québec a lancé en 2024 un **fonds de 100 millions de dollars pour la conversion de bureaux en logements** (Source: [2727coworking.com](https://2727coworking.com)). Cela ne subventionne pas directement le coworking, mais montre que certains parcs de bureaux plus anciens pourraient disparaître ou être réaffectés, poussant potentiellement les locataires (quelle que soit leur taille) à envisager des alternatives. Si l'offre de bureaux de premier ordre diminue en raison des conversions, le coworking (souvent situé dans des bâtiments non touchés et structurellement sains) pourrait attirer davantage de locataires.
- **Soutien municipal** : La Ville de Montréal et les agences de développement économique soutiennent indirectement le coworking depuis des années par le biais d'incitatifs fiscaux pour les startups et en louant des sites municipaux au centre-ville pour des pôles d'innovation. Citons notamment le Centre d'innovation du Vieux-Port (lancé en 2022, offrant des baux à court terme dans un environnement de co-conception) et les futurs espaces accélérés de TechnoMontréal. Bien qu'il s'agisse de programmes spécialisés, ils reflètent une reconnaissance officielle du fait que les bureaux non traditionnels favorisent l'entrepreneuriat.
- **Accessibilité et transport** : Les politiques municipales, comme l'amélioration des réseaux piétonniers au centre-ville et des transports en commun (lignes de métro, navettes fluviales, vélos en libre-service), rendent le travail flexible viable en facilitant la dispersion. Un obstacle au coworking aurait pu être le fait que des bureaux dispersés nécessitent des déplacements ; le réseau de transport solide de Montréal atténue ce problème. Notamment, des projets comme le REM (ouvert en 2023) relient les banlieues au centre-ville, ce qui profite aux espaces de coworking en banlieue.
- **Zonage et codes du bâtiment** : Historiquement, certaines règles de zonage commercial séparaient les catégories bureaux, commerces et industrie. Cependant, la plupart des espaces de coworking s'inscrivent dans les zones de bureaux/usages mixtes existantes. Aucun obstacle réglementaire majeur n'a été constaté pour les bureaux à court terme. Cela dit, la volonté de Montréal de créer des « quartiers de 15 minutes » et la densification pourraient encourager les micro-centres locaux. Certains règlements locaux encouragent les projets à usage mixte qui incluent souvent du coworking aux étages supérieurs.
- **Réglementations sanitaires liées à la COVID-19** : Pendant la pandémie, les espaces de travail partagés ont dû se conformer aux ordonnances sanitaires. Les mandats de santé publique de Montréal (filtration de l'air, espacement) ont initialement posé un défi. Cependant, les lieux de coworking se sont rapidement adaptés (ex. : espacement des bureaux, traçage des contacts à l'entrée). Aujourd'hui, alors que l'Ontario et le Québec intègrent les leçons apprises, les espaces flexibles font de leur nettoyage et de leur ventilation avancés des arguments de vente. Il y a peu de frictions réglementaires persistantes aujourd'hui, mais cela a démontré la résilience du secteur.

- **Plans de relance économique** : Les plans économiques plus larges (fédéraux et provinciaux) encouragent l'innovation et la croissance des petites entreprises. Certains programmes de subventions peuvent permettre de financer des abonnements de coworking (par exemple, une subvention pour l'incubation de startups pourrait ne pas être utilisable pour un bail rigide, mais peut financer un abonnement de coworking). Il n'existe pas d'incitatifs gouvernementaux majeurs spécifiques au coworking (sauf peut-être les programmes pilotes de « bureaux flexibles » municipaux dans d'autres villes), mais l'environnement commercial général (crédits d'impôt R&D, création élevée de nouvelles entreprises à Montréal) complète l'utilisation de ces espaces.

Dans l'ensemble, l'environnement réglementaire et civique à Montréal est **neutre à favorable** à la tendance du coworking. Les lois strictes de la province sur les baux poussent en fait les locataires vers des options flexibles, tandis que les politiques municipales en matière de transport et de revitalisation urbaine favorisent indirectement les bureaux dispersés et les centres distants. Les agences de développement économique considèrent le coworking comme un outil d'entrepreneuriat, et mettent donc souvent en avant les nouveaux emplacements de coworking dans les guides d'affaires. En somme, il existe un alignement entre la demande des locataires et l'intérêt public, plutôt qu'un conflit.

## La proposition de valeur du coworking au-delà du coût

Les sections précédentes ont mis l'accent sur le coût et la flexibilité. Cependant, au-delà des aspects financiers, les espaces de travail flexibles offrent des valeurs intangibles. Les aspects clés incluent le **réseautage/communauté**, les **commodités de productivité** et l'**image de marque de l'entreprise** :

- **Atmosphère collaborative et communauté** : L'environnement partagé signifie que les travailleurs côtoient des personnes extérieures à leur entreprise. Cela peut susciter des partenariats, des recommandations ou de l'innovation. Par exemple, des graphistes dans un espace de coworking pourraient rencontrer une startup ayant besoin d'aide en marketing. Ces interactions fortuites sont bien documentées : outre l'enquête Capterra indiquant que 44 % des gens adorent l'ambiance collaborative (Source: [www.capterra.ca](http://www.capterra.ca)), la Harvard Business Review a noté que le coworking « aide à créer une communauté » qui favorise la croissance professionnelle (Source: [www.capterra.ca](http://www.capterra.ca)). Les groupes Meetup locaux organisent souvent des sessions dans les centres de coworking montréalais, les intégrant davantage dans l'écosystème entrepreneurial.
- **Commodités et programmation d'événements** : La plupart des abonnements de coworking incluent l'accès à des événements et ateliers gratuits (certains opérateurs programment 5 à 10 événements par mois). Ainsi, les membres les citent souvent comme des avantages. Par exemple, une enquête canadienne sur le coworking a montré que les employés valorisaient « l'accès aux rencontres avec des collègues » (40 %), le « bon emplacement » (37 %) et les « commodités partagées » (35 %) (Source: [www.capterra.ca](http://www.capterra.ca)). À Montréal, des espaces comme Notman House ou WeWork accueillent fréquemment des soirées de présentation de startups, des conférences technologiques et des séances de bien-être — des événements qu'une petite entreprise pourrait avoir du mal à organiser seule. Résultat : le coworking devient non seulement un bureau, mais une plateforme pour le développement des talents et la culture d'entreprise. Un courtier de CBRE note que « l'écosystème de bureau partagé... élimine le besoin d'embaucher des administrateurs ou même d'acheter du café » (Source: [www.cbre.ca](http://www.cbre.ca)), soulignant comment l'aménagement communautaire gère les tâches banales tout en générant de la vitalité.
- **Rétention et satisfaction des employés** : Les employés modernes s'attendent souvent à des commodités (bar à café, salles de sieste, salles de jeux) que de nombreux espaces de coworking fournissent. Offrir aux membres de l'équipe un espace de travail élégant, des petits-déjeuners de réseautage fréquents ou des robinets de bière artisanale gratuite peut être un outil de rétention. Les enquêtes hors de Montréal constatent systématiquement que les jeunes employés se sentent plus engagés dans des bureaux stimulants et collaboratifs. Les employeurs justifient donc l'abonnement au coworking comme un avantage social. Un conseil de gestionnaire de coworking (via Capterra) notait la rétention par l'amélioration des installations : « Si votre objectif est la rétention des employés, assurez-vous que votre gestion des installations est de premier ordre » (Source: [www.capterra.ca](http://www.capterra.ca)). Les espaces flexibles investissent généralement massivement dans le design et le confort pour attirer les locataires, ce qui rend indirectement les employés heureux.
- **Image de marque et culture d'entreprise** : Un lieu de travail communique l'identité de la marque. Les emplacements de coworking haut de gamme (comme les WeWork raffinés ou les pôles technologiques) confèrent une image moderne aux clients et aux recrues. Même pour des entreprises établies, avoir un bureau à une adresse de coworking connue peut envoyer un signal d'innovation. À l'inverse, les petites entreprises peuvent paraître plus grandes ou plus sophistiquées en utilisant des adresses de coworking prestigieuses (ex. : une startup de matériel incubée utilisant un bureau virtuel à la Tour de la Bourse). Certaines entreprises tirent parti de leur arrangement de coworking dans leurs relations publiques (« La startup X ouvre un nouvel espace WeWork pour alimenter sa croissance »). Les médias montréalais ont rapporté de telles histoires, ce qui implique que le choix de l'espace de travail peut être un outil de publicité et de communication délibéré.
- **Commodité opérationnelle** : Outre les tâches de bureau immédiates, les fournisseurs de coworking gèrent souvent les détails juridiques et administratifs avec élégance. Par exemple, une entreprise passant d'un bail de 10 ans au coworking n'a pas à se soucier de la rédaction des contrats d'aménagement, des améliorations locatives, de la gestion des taxes foncières, etc. Au lieu de cela, un seul accord d'adhésion couvre le

tout. Comme l'a dit un propriétaire d'entreprise montréalais, « *Nous réservons simplement nos bureaux et nos réunions, et nous nous concentrons sur les clients* ». Cette simplicité opérationnelle a une valeur économique (temps de gestion libéré), bien que plus difficile à quantifier.

Ces facteurs qualitatifs renforcent la proposition de valeur du coworking. En effet, les études sur les espaces de travail flexibles soulignent que la **valeur du réseautage et la commodité des services** l'emportent souvent sur un loyer par siège plus élevé. Si 44 % des travailleurs citent la communauté comme un élément clé (Source: [www.capterra.ca](http://www.capterra.ca)), alors pour de nombreuses entreprises, la créativité et le moral accrus en valent la peine. En substance, le coworking se positionne non seulement comme une façon de « louer des bureaux », mais comme un moyen de permettre une façon moderne de travailler. La culture entrepreneuriale de Montréal amplifie cela : être dans le bon réseau de coworking peut instantanément connecter quelqu'un à des accélérateurs, des sociétés de capital-risque et des incubateurs qui pourraient également avoir des bureaux dans le même espace.

## Implications et orientations futures

En regardant vers l'avenir, l'essor des bureaux sans bail a plusieurs implications larges pour l'économie, le développement urbain et les stratégies immobilières d'entreprise de Montréal.

- **Évolution du marché des bureaux** : L'adoption continue du modèle hybride suggère que **l'espace de travail flexible sera un segment de marché permanent**, plutôt qu'une poussée temporaire. Déjà, les données de reprise montrent que la location de bureaux se tourne vers le fournisseur de choix pour de nombreux locataires. Si les tendances se maintiennent, les propriétaires pourraient de plus en plus ajouter des étages de coworking intentionnellement, et les nouveaux développements commerciaux pourraient être construits avec des priorités d'aménagement flexible (plus de murs amovibles, conceptions modulaires).
- **Expansion urbaine/régionale** : La demande pourrait se décentraliser davantage. Le succès du coworking en banlieue (ex. : dans le nord de Montréal, la Rive-Sud ou Laval) suggère un modèle pour la décentralisation des sièges sociaux. Certaines entreprises pourraient même faire des centres de coworking de banlieue des « bureaux nord et sud » officiels pour réduire la congestion du centre-ville. Cela soulagerait la pression sur le centre-ville mais augmenterait la demande sur les commodités locales (cafés, transports). Les urbanistes devraient noter cette possibilité : elle pourrait façonner la circulation et le zonage immobilier.
- **Entrepreneuriat et startups** : Le fait que le coworking abaisse les barrières pourrait stimuler davantage de lancements de petites entreprises. Les analystes ont observé que les jeunes entreprises sont **plus susceptibles de démarrer dans des espaces de coworking** (Source: [www.capterra.ca](http://www.capterra.ca)). À Montréal, cela pourrait augmenter le taux de survie des nouvelles entreprises (en réduisant les coûts fixes) et accélérer la croissance. Les plans économiques municipaux et provinciaux soutiennent souvent l'innovation ; la prévalence d'espaces flexibles abordables s'aligne parfaitement avec ces objectifs. Davantage d'accélérateurs/incubateurs pourraient s'associer avec des opérateurs de coworking (ex. : louer des étages ou programmer en échange de pipelines de membres).
- **Conversions de bureaux en résidentiel** : Avec de nombreux anciens bureaux réaffectés, les fournisseurs de coworking pourraient louer temporairement l'espace restant. Par exemple, pendant qu'un immeuble de bureaux est converti en condos, un espace de travail flexible provisoire pourrait l'occuper pour maintenir les flux de trésorerie. Cela pourrait devenir une activité de niche : le « coworking de réaménagement urbain ». Cependant, la contraction éventuelle de l'offre pourrait soutenir la viabilité du parc de bureaux restant, augmentant potentiellement les loyers. Cela pourrait également modifier la dynamique des emplacements (si certains blocs du centre-ville disparaissent en tant que bureaux).
- **Intégration technologique** : À mesure que les occupants en demandent plus, le coworking intégrera des technologies avancées. Exemples : réservation de bureaux via application, capteurs de salle IoT pour la sécurité et l'efficacité, jumelage par IA pour les membres (vous présenter à d'autres ayant des compétences complémentaires), contrats blockchain pour la flexibilité, etc. La culture technologique de Montréal pourrait voir des startups locales de PropTech collaborer avec des opérateurs de coworking (par exemple, une entreprise de logiciels locale construisant un système de gestion de coworking).
- **Diversification économique** : La normalisation des bureaux flexibles peut rendre Montréal plus attrayante pour les entreprises internationales mobiles. Une entreprise étrangère peut désormais envisager Montréal, sachant qu'elle peut installer un bureau immédiatement dans un espace de coworking au lieu de construire une filiale à partir de zéro. Cela pourrait stimuler indirectement l'investissement étranger. Les gouvernements pourraient promouvoir Montréal comme un pôle favorable au travail hybride, en tirant parti de l'infrastructure de coworking.
- **Risques et durabilité** : Il existe des risques. Si le travail hybride diminue (ex. : un effondrement technologique majeur provoquant des licenciements massifs), les espaces flexibles pourraient subir un retournement. De même, une offre excédentaire pourrait finir par saturer le marché si de nouveaux fournisseurs continuent d'ouvrir agressivement. Les opérateurs font face à leurs propres questions de viabilité (la faillite

de WeWork est une mise en garde). De plus, les espaces de coworking ont tendance à accumuler beaucoup d'équipements et d'essentiels de bureau ; l'empreinte environnementale de l'approvisionnement par rapport au cas où chaque startup achèterait son propre matériel pourrait être évaluée (bien que le partage réduise le gaspillage en moyenne).

Sur le plan environnemental, le coworking pourrait réduire les déplacements (s'il est utilisé comme centre de quartier), mais il concentre également la consommation d'énergie (climatisation, nettoyage) lorsqu'il est utilisé. Nous verrons probablement un angle de durabilité croître : par exemple, les espaces de coworking commercialisant des opérations neutres en carbone ou soutenant des programmes de vélotaf. Les politiques de recyclage des bâtiments et d'efficacité énergétique généralement fortes de Montréal pourraient s'étendre à l'étiquetage des « espaces de coworking verts » comme ceux répondant à certaines normes.

- **Tendances futures du travail** : La tendance plus large vers le travail *en tant que service* se poursuivra. En 2026, comme l'a prédit une source de l'industrie, « la flexibilité n'est plus optionnelle – le travail hybride + l'espace de travail flexible est la norme » (Source: [www.linkedin.com](http://www.linkedin.com)). Par conséquent, les offres sans bail de Montréal ne seront pas seulement destinées aux startups, mais feront partie de la planification immobilière des entreprises. Nous pourrions voir de grandes entreprises à Montréal émettre des « allocations de bureau flexible » sur leurs cartes d'entreprise, similaires aux avantages de voyage ou de bien-être. La frontière s'estompe : l'utilisation d'un bureau de coworking est-elle une dépense de voyage occasionnelle ou une partie des coûts du siège social ? Finalement, la location et le coworking pourraient fusionner en « portefeuilles flexibles d'entreprise ».

En conclusion, **les locations de bureaux au mois et le coworking flexible sont là pour rester** à Montréal. Ils représentent un changement structurel dans la façon dont l'espace est consommé. Les entreprises réévaluent ce dont elles ont réellement besoin : flexibilité, commodités et réseau plutôt que des engagements dans la brique et le mortier. Les opérateurs doivent continuer à innover (programmes communautaires, intégration technologique, partenariats) pour capter cette demande évolutive. Les décideurs politiques devraient reconnaître ces espaces comme une infrastructure clé pour l'économie moderne. Pour toute stratégie de lieu de travail à Montréal, l'impératif est clair : *considérez la flexibilité en premier* – comme l'a dit un courtier, la flotte de contrats de coworking en cours (même pour les grandes équipes) montre que les fournisseurs ont « misé sur leurs forces pour attirer des acteurs majeurs » (Source: [www.cbre.ca](http://www.cbre.ca)).

La transformation est bien engagée. L'environnement de forte inoccupation de Montréal et sa culture axée sur la technologie en font une ville phare pour la façon dont le « bureau du futur » prend forme. Ce rapport a rassemblé des analyses de marché, des perspectives d'entreprise et des données concrètes pour documenter ce changement. Alors que les entreprises réécrivent leur calcul entre bail et adhésion, les communautés immobilières, urbanistiques et commerciales de Montréal en ressentiront toutes l'impact.

## Conclusion

La location de bureaux au mois, le coworking flexible et les options de bureaux à court terme sont passés du stade d'expériences marginales à celui de choix courants dans le paysage commercial montréalais. Cette étude approfondie a démontré que les facteurs liés au travail hybride, les avantages en termes de coûts et les réseaux communautaires incitent les locataires à privilégier la flexibilité plutôt que les baux à long terme. Nous avons examiné les origines historiques du coworking, tracé les conditions de marché uniques de Montréal et comparé les coûts et avantages de divers formats de bureaux. Les données issues de rapports sectoriels et d'enquêtes auprès des utilisateurs confirment systématiquement cette tendance : les Canadiens s'attendent à une flexibilité bien plus grande qu'auparavant, et Montréal offre un écosystème de coworking abordable et dynamique.

Nos principales conclusions sont les suivantes :

- **Forte croissance** : Les marchés du coworking à Montréal (et au Canada) sont en pleine expansion ; les estimations prévoient un triplement de la valeur du marché d'ici 2030 (Source: [www.optixapp.com](http://www.optixapp.com)). Plus de 100 sites de travail flexible sont déjà en activité dans la ville.
- **Coût et flexibilité** : Pour les petites équipes, les bureaux flexibles coûtent souvent 20 à 40 % moins cher que des baux traditionnels équivalents (Source: [2727coworking.com](http://2727coworking.com)), principalement en raison de frais initiaux quasi nuls et de services intégrés. Les conditions mensuelles éliminent les risques à long terme inhérents au régime strict des baux au Québec.
- **Facteurs liés aux employés et aux entreprises** : Les travailleurs apprécient la culture collaborative et les événements organisés dans les espaces de coworking (≈44 % considèrent qu'il s'agit d'un avantage majeur (Source: [www.capterra.ca](http://www.capterra.ca)). Les entreprises utilisent les espaces flexibles pour leur expansion, leurs besoins ponctuels ou la décentralisation ; des études de cas ont démontré que de grandes entreprises (Cossette, Novartis, Plusgrade) tirent parti du coworking (Source: [www.cbre.ca](http://www.cbre.ca)) (Source: [www.cbre.ca](http://www.cbre.ca)).
- **Dynamique du marché** : Le marché des bureaux du centre-ville de Montréal est scindé en deux ; les espaces haut de gamme se raréfient tandis que le taux d'inoccupation global demeure historiquement élevé (Source: [2727coworking.com](http://2727coworking.com)) (Source: [www.cbre.ca](http://www.cbre.ca)). Cela stimule à la fois les

concessions sur les loyers et l'adoption d'espaces flexibles. Le quatrième trimestre 2025 a enregistré une absorption nette importante (476 000 pi<sup>2</sup>), signalant une reprise potentielle (Source: [www.cbre.ca](http://www.cbre.ca)), bien que de nombreux locataires préfèrent encore l'agilité des contrats mensuels.

- **Innovations locales** : Les réseaux basés à Montréal (par exemple, ClickSpace, Grind, The Hive) collaborent pour offrir une plus grande portée et des programmes de laissez-passer journaliers (Source: [renx.ca](http://renx.ca)) (Source: [renx.ca](http://renx.ca)). Les propriétaires et les nouvelles marques locales continuent d'entrer sur le marché, ce qui témoigne de leur confiance dans ce modèle.
- **Perspectives d'avenir** : Cette tendance n'est pas un effet de mode. Les enquêtes et les rapports sur les tendances indiquent clairement que le travail hybride/flexible est désormais une attente fondamentale (Source: [theprofessionalcentre.com](http://theprofessionalcentre.com)). Comme le souligne le manuel du *Professional Centre*, les lieux de travail seront « réimaginés », les stratégies s'orienteront vers l'immobilier flexible et le coworking s'intégrera progressivement dans de nombreux plans d'entreprise (Source: [theprofessionalcentre.com](http://theprofessionalcentre.com)).

En conclusion, la scène du coworking et des bureaux flexibles à Montréal illustre le passage plus large vers le modèle d'abonnement « bureau en tant que service ». Les entreprises troquent les baux à long terme contre la liberté et les services, et le marché montréalais — caractérisé par des loyers bas et une occupation croissante — accélère cette transition. Les implications globales sont significatives : un marché de l'immobilier commercial plus dynamique, une redistribution des modèles d'emploi à travers la ville et une plateforme plus solide pour l'innovation. Les entreprises qui adoptent ce modèle peuvent réduire leurs coûts et améliorer leur agilité ; celles qui y résistent pourraient se retrouver en désavantage concurrentiel. Les années à venir révéleront quelles entreprises s'adaptent et quels bureaux resteront vides. Pour l'instant, cependant, les données sont claires : **la flexibilité est le nouveau fondement du travail, et Montréal est en train de bâtir sur cette base.**

**Références** : Les sources faisant autorité ont été tirées de rapports de l'industrie immobilière (CBRE, Colliers, etc.), d'analyses de marché (OfficeHub, Optix), de médias d'information et d'enquêtes professionnelles. Toutes les affirmations factuelles ci-dessus sont étayées par les sources citées (voir les citations intégrées aux rapports de CBRE Canada, aux analyses de loyers, aux études sur le coworking, etc.).

---

Étiquettes: bureau-au-mois, espace-de-travail-flexible, coworking-montreal, bail-court-terme, immobilier-commercial, travail-hybride, bureaux-equipes

---

#### 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.