

Plateformes de coworking à Montréal : passes journalières et salles de réunion

Publié le 29 avril 2026 50 min de lecture



Résumé analytique

Le marché du coworking à Montréal en 2026 est desservi par diverses plateformes de réservation, chacune proposant des modèles distincts pour obtenir des espaces de travail flexibles et des salles de réunion. **LiquidSpace** fonctionne comme une place de marché mondiale à la demande (citant actuellement plus de 13 600 sites dans plus de 3 100 villes (Source: [liquid-space.com](https://www.liquid-space.com)) où les utilisateurs peuvent réserver instantanément des bureaux, des bureaux privés ou des [salles de réunion](#) à l'heure, à la journée ou au mois, sans aucun engagement d'adhésion (Source: [liquid-space.com](https://www.liquid-space.com)). **Deskpass** (désormais intégré à Yardi/Industrious) propose de manière similaire un réseau basé sur une application avec paiement à l'utilisation (couvrant 64 sites canadiens (Source: www.deskpass.com) pour réserver des bureaux en libre-service ou des salles de conférence à la journée ou à l'heure (Source: www.deskpass.com). **Coworker** est un répertoire d'espaces de travail et une place de marché gratuite (avec plus de 25 000 espaces répertoriés dans le monde (Source: www.coworker.com) où les utilisateurs peuvent rechercher les offres de Montréal (49 espaces sont répertoriés en 2024 (Source: www.coworker.com), comparer les commodités et les tarifs (y compris les tarifs journaliers) (Source: www.coworker.com), puis contacter l'espace pour réserver. **Croissant**, en revanche, est un abonnement (par exemple 49 \$/mois pour 10 heures (Source: www.getcroissant.com) permettant un accès ponctuel à des bureaux en libre-service dans des espaces de coworking partenaires (un réseau de plus de 700 espaces selon les publicités (Source: www.getcroissant.com). En pratique, le modèle d'adhésion de Croissant se concentre sur l'utilisation de bureaux à l'heure plutôt que sur des laissez-passer journaliers ponctuels ou des salles de réunion (la FAQ de Croissant le décrit explicitement comme un « accès à des bureaux en libre-service » (Source: www.getcroissant.com).

[L'écosystème de coworking de Montréal](#) en 2026 est robuste et mature – un guide de l'industrie cite « **plus de 100 sites d'espaces de travail flexibles** » à travers la ville (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)). Ce réseau diversifié (allant des coopératives indépendantes aux chaînes soutenues par des entreprises) s'aligne sur les tendances mondiales d'un marché des bureaux flexibles en plein essor (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)) (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)). Alors que les entreprises et les professionnels adoptent de plus en plus le travail hybride, les espaces montréalais sont restés actifs et se sont même développés : CBRE rapporte que des transactions pour des équipes de plus de 100 employés dans des espaces flexibles ont désormais lieu (Source: www.cbre.com), et 2727 Coworking note que le secteur montréalais « a continué d'évoluer et... montre un avenir brillant » malgré les bouleversements mondiaux (Source: [2727coworking.com](https://www.2727coworking.com)). Dans ce contexte, nous constatons que **LiquidSpace** et **Deskpass** rendent la

réservation d'un laissez-passer journalier ou d'une salle de réunion simple grâce à une réservation et un paiement en ligne instantanés, **Coworker** sert d'outil de recherche/comparaison puissant, et **Croissant** fournit un abonnement mobile basé sur l'heure (bien que sa couverture à Montréal soit actuellement limitée). Ce rapport examine chaque plateforme en profondeur – son modèle, son utilisation, son réseau et sa tarification – et compare la manière dont un utilisateur s'y prendrait pour réserver un espace de coworking ou de réunion à Montréal. Nous nous appuyons sur des données sectorielles, des commentaires d'experts et des études de cas pour analyser les forces et les faiblesses et pour projeter comment le paysage du travail hybride à Montréal évoluera d'ici 2026.

Introduction et contexte

L'essor du coworking et des espaces de travail flexibles

Le coworking — un environnement de bureau géré professionnellement offrant des postes de travail flexibles entièrement meublés (des bureaux en libre-service aux bureaux privés) avec des commodités partagées — est passé d'une tendance de niche à une composante courante de l'espace de travail moderne (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com). Les bureaux partagés combinent l'autonomie du travail à distance avec les commodités sociales et professionnelles d'un bureau. Dans les années 2010, l'expansion massive d'entreprises comme **WeWork** (qui, à son apogée en 2023, exploitait 777 sites dans le monde (Source: 2727coworking.com) a fait du coworking un synonyme du « futur du travail ». Bien que les défis financiers très médiatisés de WeWork fin 2023 aient soulevé des inquiétudes, la demande sous-jacente de flexibilité n'a fait que se renforcer (Source: 2727coworking.com) (Source: www.cbre.com). De nombreux utilisateurs « considèrent le coworking [comme] un meilleur bureau à domicile », citant l'interaction sociale et l'infrastructure professionnelle (Source: 2727coworking.com). Par exemple, une étude citée dans une revue universitaire a révélé que les travailleurs dans les espaces de coworking ressentaient « **moins de tension psychosociale et une plus grande satisfaction sociale que lorsqu'ils travaillaient à domicile** » (Source: 2727coworking.com). Comme le note un chercheur en coworking, les espaces de travail flexibles sont devenus « *des locations de bureaux payantes avec des opportunités de réseautage* » (Source: 2727coworking.com).

Depuis la pandémie de COVID-19, le **travail hybride** s'est généralisé. Des sondages dans le monde entier rapportent qu'une grande majorité d'employés préfèrent désormais partager leur temps entre le domicile et le bureau (Source: 2727coworking.com). Ce changement a entraîné une croissance explosive de l'utilisation des bureaux flexibles : les analyses sectorielles prévoient que le marché mondial du coworking passera d'environ **19,3 milliards de dollars en 2021 à plus de 42,7 milliards de dollars d'ici 2033** (Source: 2727coworking.com). L'Amérique du Nord (États-Unis et Canada) représente actuellement environ 40 % de ce marché (Source: 2727coworking.com), avec des revenus du coworking dépassant 5,3 milliards de dollars en 2024. En fait, la reprise post-pandémique a déjà poussé la demande d'espaces de travail flexibles aux États-Unis et au Canada à **19 % au-dessus des niveaux pré-pandémiques** (avec une offre à la traîne) (Source: 2727coworking.com). Les entreprises reviennent également en force : une étude a révélé que **59 % des entreprises prévoient d'étendre** leur utilisation des bureaux flexibles (Source: 2727coworking.com). Les grandes chaînes comme **Regus/IWG** et **Industrious** rapportent une croissance à deux chiffres de leurs revenus d'espaces de travail gérés, alors que les entreprises signent des baux d'espaces flexibles plus importants (Source: 2727coworking.com).

En résumé, le **secteur des bureaux flexibles** s'est avéré résilient et même en expansion. L'écosystème actuel comprend des places de marché mondiales (comme LiquidSpace et Coworker), des réseaux d'adhésion (Deskpass, Croissant, WeWork), de grands opérateurs (IWG/Spaces, Industrious, etc.) et une myriade d'espaces locaux. Ils servent aussi bien les indépendants que les startups et les grandes entreprises. Le coworking est devenu « **une composante indispensable** » de la stratégie immobilière d'entreprise (Source: 2727coworking.com), alors que les organisations travaillant en mode hybride recherchent des empreintes ajustables sans longs baux. Les plateformes que nous examinons (LiquidSpace, Deskpass, Coworker, Croissant) ont vu le jour pour répondre à cette demande, chacune s'adressant à différents segments d'utilisateurs et de besoins. Dans les sections suivantes, nous comparerons et opposerons ces services, notamment en ce qui concerne la réservation de laissez-passer journaliers ou de salles de réunion pour les espaces de travail montréalais.

La scène du coworking à Montréal

Le marché du coworking à Montréal reflète et, à certains égards, illustre ces tendances mondiales. Un guide de l'industrie de 2026 observe que « **le marché du coworking à Montréal est devenu l'un des plus diversifiés et compétitifs d'Amérique du Nord** » : la ville accueille déjà **plus de 100 espaces de travail flexibles** couvrant le Vieux-Montréal historique, le quartier branché de Griffintown, le Mile End, et au-delà (Source: 2727coworking.com). Les prix et les offres varient extrêmement – du coworking communautaire gratuit ou des bureaux en café jusqu'aux studios haut de gamme facturant 50 \$+ par jour (Source: 2727coworking.com). Les quartiers, du canal de Lachine à Saint-Henri et au Plateau, accueillent tout, des centres de style « clubhouse » (par ex. cafés crew, collectifs créatifs) aux chaînes mondiales (WeWork, Spaces, etc.) (Source: www.coworker.com) (Source: 2727coworking.com). Cette étendue offre aux travailleurs montréalais un choix riche, mais peut rendre difficile la recherche de l'option idéale.

Malgré les premières prédictions d'une « mort des bureaux », le secteur du travail flexible à Montréal est resté robuste. Coworker note que les « **espaces de bureaux partagés... de la ville ont régulièrement augmenté** », attirant des entrepreneurs solo et des startups (Source: www.coworker.com). Les facteurs vitaux sont la communauté dynamique de startups technologiques et créatives de Montréal, des loyers commerciaux relativement abordables (par rapport à Toronto/Vancouver) et une culture favorable à l'entrepreneuriat (Source: 2727coworking.com). Même lorsque les grands acteurs ont faibli, la scène montréalaise s'est adaptée : par exemple, lorsque WeWork s'est restructuré fin 2023, il a abandonné environ 60 000 pieds carrés à Montréal, mais contrairement à certaines villes américaines, il a laissé relativement peu de bureaux vides (Source: 2727coworking.com). En fait, WeWork et IWG/Spaces opèrent toujours à Montréal (et ont même accueilli de nouveaux clients corporatifs de plus de 100 employés) (Source: www.cbre.com) (Source: 2727coworking.com), reflétant une demande locale stable. Les données confirment cette résilience : les analystes du coworking rapportent qu'à la mi-2025, il y avait environ **883 sites de coworking au Canada** au total (Source: 2727coworking.com), le Québec (Montréal) étant un marché de premier plan.

Au niveau granulaire, les utilisateurs basés à Montréal ont aujourd'hui plusieurs avenues pour réserver un espace. Les nomades numériques et les voyageurs d'affaires peuvent puiser dans des réseaux mondiaux : de nombreux lieux de coworking montréalais offrent explicitement des **laissez-passer journaliers** et honorent les plans d'adhésion des fournisseurs mondiaux. En effet, les analystes notent que les espaces montréalais « *fournissent des laissez-passer journaliers et acceptent les adhésions mondiales de coworking (via des alliances comme Coworker.com ou le réseau de WeWork)* », soulignant comment ces offres attirent les professionnels en visite (Source: 2727coworking.com). Pendant ce temps, les professionnels locaux comptent souvent sur des courtiers et des applications à la demande pour obtenir un endroit où travailler en cas de besoin. En résumé, d'ici 2026, Montréal est un centre de travail flexible dense et bien desservi, et naviguer efficacement dans ce milieu nécessite de comprendre les différentes plateformes de réservation disponibles.

Coworking à la demande : Aperçu des plateformes

Pour réserver un laissez-passer journalier ou une salle de réunion à Montréal, on peut utiliser une plateforme spécialisée. Quatre de ces plateformes – LiquidSpace, Deskspace, Coworker et Croissant – ont chacune des modèles, une couverture et des expériences utilisateur uniques. Nous examinons maintenant chacune d'elles : leur modèle d'affaires, leur fonctionnement, leur présence à Montréal, la manière dont un utilisateur réserve via elles, ainsi que leurs avantages/inconvénients.

LiquidSpace

LiquidSpace est une place de marché mondiale d'espaces de travail à la demande et un outil de travail hybride. Elle se présente comme « *la plus grande place de marché mondiale d'espaces de bureaux flexibles* » (Source: liquidspace.com), avec plus de 13 600 sites de coworking vérifiés dans plus de 3 100 villes à travers le monde (Source: liquidspace.com). Pour les entreprises, LiquidSpace propose également des fonctionnalités orientées vers les entreprises (tableaux de bord administratifs, rapports d'utilisation, gestion des licences) (Source: liquidspace.com), ce qui le rend populaire auprès des grandes entreprises, tandis que les particuliers peuvent l'utiliser directement.

Modèle d'affaires et tarification. LiquidSpace est purement basé sur le paiement à l'utilisation : aucune adhésion ou abonnement n'est requis. Selon sa FAQ, « *vous ne payez que pour l'espace de travail que vos équipes utilisent réellement — à l'heure, à la journée ou au mois, sans majorations ni frais cachés* » (Source: liquidspace.com). En pratique, les utilisateurs parcourent et réservent des espaces ponctuellement, et paient le tarif affiché. Sa place de marché comprend toutes les catégories principales : salles de réunion, bureaux dédiés, bureaux privés, espaces événementiels, etc. La plateforme vante également un algorithme propriétaire de « correspondance d'espace » et des experts en espace dédiés pour aider à personnaliser les recherches (Source: liquidspace.com).

Couverture à Montréal. LiquidSpace propose de nombreux sites montréalais – principalement de grandes chaînes et des espaces établis. Par exemple, les listes actuelles incluent plusieurs sites **Spaces** (par ex. Cité multimédia), des centres **Regus/IWG** (Place d'Armes, Université, etc.), **HQ Coworking** et des hubs **WeWork** (par ex. L'Avenue, Place Ville Marie) (Source: liquidspace.com) (Source: liquidspace.com). En bref, il couvre presque toutes les marques d'espaces partagés bien connues de Montréal. (Les petits espaces indépendants peuvent ou non être répertoriés, selon qu'ils ont rejoint le réseau LiquidSpace.) Parce que LiquidSpace est mondial, un travailleur en déplacement peut également l'utiliser dans d'autres villes de manière transparente.

Comment réserver (étape par étape). Pour réserver sur LiquidSpace, on procède généralement comme suit :

1. **Visiter liquidspace.com (ou l'application)** et définir l'emplacement sur Montréal.
2. **Rechercher ou parcourir** les listes, en filtrant par date/heure, budget et type d'espace (bureau, bureau privé, salle de réunion, etc.) (Source: liquidspace.com).

3. **Examiner les options.** Chaque liste affiche des photos, des commodités, des créneaux de disponibilité et affiche clairement les tarifs horaires/journaliers. (Exemples : une salle de réunion à Montréal à partir de 55 \$/heure ; un bureau ouvert à partir de 7 \$/heure (Source: em.liquidspace.com).)
4. **Réserver instantanément.** LiquidSpace permet la réservation instantanée pour de nombreux espaces. Cliquez sur « Réserver » pour le créneau horaire souhaité, fournissez les informations de paiement, et l'espace est réservé sur place (Source: liquidspace.com).
5. **S'enregistrer et utiliser.** Le jour/l'heure prévu, arrivez à l'espace de travail et enregistrez-vous. Le paiement est automatiquement traité ; aucune autre action n'est nécessaire au moment du départ.

Parce que LiquidSpace gère le paiement et les contrats, le processus est transparent. La disponibilité peut être mise à jour en temps réel (le site fait la publicité d'une « plateforme de qualité entreprise »). Les paiements typiques se font par carte de crédit ; la carte enregistrée est débitée après la réservation. Les annulations ou modifications sont soumises aux conditions spécifiques de l'espace (souvent des fenêtres de délai).

Salles de réunion et laissez-passer journaliers. LiquidSpace couvre explicitement tous les formats. Son site encourage les utilisateurs à trouver des « *salles de réunion, espaces de coworking, bureaux dédiés et bureaux privés* » (Source: liquidspace.com). En effet, LiquidSpace est souvent utilisé par les entreprises pour réserver des salles de conférence à court terme. À Montréal, on peut trouver sur LiquidSpace une salle de réunion pour 8 à 10 personnes pour, disons, environ 50 à 60 \$/h, ou un poste de travail en libre-service pour environ 30 à 40 \$/jour. Comme la réservation est instantanée, c'est une solution très pratique pour les besoins de dernière minute.

Avantages et points à considérer. Les forces de LiquidSpace résident dans son immense réseau (urbain et suburbain), sa facilité d'utilisation et son orientation vers le monde de l'entreprise. Par exemple, de grands employeurs canadiens l'utilisent dans le cadre de programmes de travail hybride. Il ne nécessite aucun abonnement continu, il s'agit donc purement des « *heures ou jours que vous réservez* » (Source: liquidspace.com). En revanche, si un utilisateur réserve fréquemment, les coûts par utilisation peuvent s'accumuler. De plus, les annonces sur LiquidSpace penchent vers des marques établies et des types de bureaux formels ; les lieux très décontractés (comme les cafés-coworking) sont sous-représentés. La disponibilité commence souvent par un minimum (de nombreuses annonces indiquent, par exemple, « *Disponible à x \$/h, minimum y heures* »). Enfin, certains utilisateurs signalent que les prix sur LiquidSpace peuvent être légèrement plus élevés qu'une réservation directe, car la plateforme agit en tant qu'intermédiaire, bien qu'elle annonce ne pas appliquer de majoration (Source: liquidspace.com).

Deskpass

Deskpass a débuté comme un réseau d'adhésion pour le travail en libre-service, mais son modèle a évolué d'ici 2026. Deskpass offre un **accès à la carte** à un réseau sélectionné d'espaces de travail. Début 2024, Deskpass décrivait son modèle comme une « *tarification à la demande* » sans « *frais cachés, sans engagement à long terme* » (Source: www.deskpass.com). En pratique, les utilisateurs peuvent simplement payer leurs réservations d'espace via l'application Deskpass sans avoir besoin d'un abonnement continu.

Réseau et couverture. Au Canada, le réseau de Deskpass englobe des dizaines d'emplacements (son site canadien annonce **64 espaces de coworking** à l'échelle nationale (Source: www.deskpass.com). Montréal est bien représentée : citons par exemple Espace Kampus (Ville Saint-Laurent, 48 \$/jour (Source: www.deskpass.com), 2727 Coworking (60 \$/jour (Source: www.deskpass.com), et probablement d'autres espaces de bureaux flexibles ou boutiques. Deskpass répertorie également des salles de réunion et des bureaux privés. Depuis la fusion de Deskpass avec Breather (Industrious) début 2024 (Source: www.businesswire.com) et son acquisition par Yardi en 2025 (Source: www.yardi.ae), son réseau et son soutien aux entreprises se sont développés. Deskpass se présente désormais également comme une solution pour les entreprises : le site met en avant « **Deskpass Teams** », offrant aux employeurs des contrôles budgétaires, des rapports et des fonctionnalités de gestion d'équipe (Source: www.deskpass.com).

Comment réserver. La réservation sur Deskpass suit généralement ces étapes :

1. **Téléchargez Deskpass ou ouvrez l'application Web.** (Un compte gratuit peut être requis.)
2. **Recherchez par ville (ex. : Montréal)** et la date/heure souhaitée. L'application affiche une carte interactive ou une liste des espaces disponibles.
3. **Choisissez un espace ou une salle.** Pour les bureaux, l'application indique les tarifs journaliers (« à partir de 15 \$/jour » et plus) (Source: www.deskpass.com). Pour les salles de réunion, les tarifs horaires et journaliers s'affichent (« à partir de 5 \$/h ») (Source: www.deskpass.com).
4. **Réservez.** Sélectionnez l'espace/la salle et la durée, puis confirmez la réservation. L'espace de travail est réservé immédiatement dans l'application.
5. **Enregistrez-vous à l'arrivée.** À l'heure réservée, l'utilisateur s'enregistre via l'application ou à la réception. Le paiement est débité après la réservation.

Par exemple, supposons qu'un entrepreneur ait besoin d'un poste de travail le mardi à Montréal. En utilisant Deskpasse, il pourrait voir une annonce pour Espace Kampus à 48 \$/jour (Source: www.deskpass.com), appuyer sur « Réserver maintenant » et payer dans l'application. Pour une équipe ayant besoin d'une salle de conférence de 10 personnes le vendredi pendant 3 heures, elle pourrait filtrer par disponibilité de salle de réunion et tarification horaire (potentiellement 10–50 \$/h selon le site). La facilité de réservation de Deskpasse est similaire à celle de LiquidSpace : une fois l'application installée, les réservations sont instantanées.

Les salles de réunion sont un point fort : Deskpasse annonce explicitement : « *Trouvez une salle de réunion, un bureau ou un bureau privé à la demande* » (Source: www.deskpass.com). Sa page de tarification confirme la location de salles à partir de seulement 5 \$ par heure (Source: www.deskpass.com). Cela le rend pratique aussi bien pour de courtes séances de brainstorming que pour des ateliers d'une journée entière. Côté bureaux, les anciens abonnements Deskpasse (désormais remplacés) permettaient plusieurs jours par mois, mais tout est désormais à l'utilisation, donc les utilisateurs paient simplement à chaque fois.

Avantages et points à considérer. L'attrait principal de Deskpasse réside dans sa simplicité et son étendue. Ayant fusionné avec Breather (Industrious) (Source: www.businesswire.com) et intégré à la plateforme de Yardi (Source: www.yardi.ae), il offre un réseau vaste et croissant avec un solide soutien pour les clients corporatifs. De grandes entreprises (comme Basecamp, EZ Texting) se sont associées aux programmes Deskpasse Dining & Mobility (Source: www.deskpass.com), illustrant sa portée auprès des entreprises. Pour les particuliers ou les petites équipes, l'absence de frais d'adhésion et la tarification journalière/horaire transparente (à partir de 15 \$/jour pour les bureaux (Source: www.deskpass.com)) sont simples.

Un inconvénient possible est que le réseau canadien de Deskpasse est encore plus petit que la portée mondiale de LiquidSpace. De plus, depuis le pivot de Deskpasse vers le paiement à l'utilisation, il n'y a plus d'option d'abonnement illimité – les utilisateurs fréquents doivent payer chaque jour. (Cependant, l'entreprise suggère l'achat de crédits en gros comme alternative.) En fin de compte, pour réserver à Montréal, Deskpasse fonctionne comme LiquidSpace : un flux de travail de recherche, sélection et réservation via l'application. Ses liens avec de grands opérateurs d'espaces de travail peuvent garantir une haute qualité, mais le voyageur doit vérifier les horaires et les commodités à l'avance (bien qu'ils soient clairement indiqués dans l'application).

Coworker.com

Coworker est une place de marché et un répertoire en ligne pour les bureaux partagés, souvent décrit comme « l'Airbnb du coworking ». Il met en relation les gens avec des espaces de coworking, mais fonctionne différemment des applications de réservation instantanée. Le réseau de Coworker est vaste : il revendique **plus de 25 000 espaces de coworking et salles de réunion** dans le monde (Source: www.coworker.com) (avec plus de 300 nouveaux espaces ajoutés chaque mois). Il est gratuit pour les utilisateurs et accessible via le Web et mobile, mais contrairement à LiquidSpace ou Deskpasse, Coworker ne traite généralement *pas* les réservations directement. Au lieu de cela, il fournit des listes, des fourchettes de prix, des photos et des avis d'utilisateurs.

Comment utiliser Coworker. Un utilisateur à la recherche d'un espace de travail à Montréal se rendrait sur coworker.com et :

1. **Rechercherait Montréal.** L'interface de Coworker permet de filtrer par emplacement, type d'espace de travail, commodités, etc. (Les utilisateurs peuvent rechercher par ville ou par quartier spécifique.)
2. **Parcourrait les annonces.** Coworker affiche une liste d'espaces montréalais (mi-2024, il répertorie « 49 espaces de coworking à Montréal » (Source: www.coworker.com). Chaque entrée affiche les prix de base (souvent des tarifs mensuels de départ, ex. : « **à partir de 300 £ GBP/mois** » pour un bureau équipé (Source: www.coworker.com) ou journaliers si applicable), des photos et des commodités.
3. **Comparerait et filtrerait.** Affinez par prix (Coworker affiche les tarifs journaliers/hebdomadaires/mensuels lorsqu'ils sont disponibles), durée ou besoins spécifiques (ex. : filtre « salle de réunion », « bureau privé » ou « poste de travail »). Coworker annonce que l'on peut voir les « *tarifs journaliers, hebdomadaires et mensuels* » et filtrer en conséquence (Source: www.coworker.com).
4. **Contacterait l'espace.** Une fois une option appropriée trouvée, l'utilisateur :
 - Cliquez sur un bouton « Devis rapide » ou « Contacter » pour envoyer une demande à l'opérateur de l'espace (courant pour les réservations de bureaux ou les demandes spécialisées).
 - Ou utilise parfois un formulaire de réservation si l'espace s'est intégré directement (certains espaces permettent la réservation sur place ou redirigent vers des partenaires).
5. **Finaliserait hors ligne.** La plateforme Coworker elle-même ne gère généralement pas le paiement. Après avoir contacté l'espace, la confirmation de réservation finale se fait souvent via le propre système de l'espace ou par courriel.

Par exemple, un voyageur ayant besoin d'une salle de réunion pourrait trouver plusieurs annonces montréalaises sur Coworker. L'utilisateur peut sélectionner une annonce et obtenir un devis ou être redirigé vers un site partenaire où il peut choisir la date/l'heure. L'accent de Coworker est mis sur la découverte. Il « VALIDE » les espaces (Source: www.coworker.com) (affiche cette liste de contrôle des commodités) mais compte sur l'espace pour confirmer la disponibilité. Selon Coworker, « *Que vous réservez un espace de coworking... pour la journée ou le mois, Coworker est gratuit à utiliser* » (Source: www.coworker.com). Ses avis d'utilisateurs aident également à la prise de décision.

Salles de réunion et laissez-passer journaliers. Coworker répertorie à la fois les formats de postes de travail et de salles de réunion. De nombreux espaces annoncent leurs salles de réunion ou bureaux privés sur le site aux côtés des bureaux de coworking. Cependant, un avantage et un inconvénient de Coworker est qu'il s'agit principalement d'un répertoire : si un utilisateur a besoin d'une réservation immédiate à l'heure, Coworker peut l'orienter vers des partenaires de réservation intégrés à Coworker ou exiger un contact externe. L'utilisateur peut devoir échanger des courriels ou des appels avec le gestionnaire de l'espace ou utiliser un widget intégré d'un partenaire. Par conséquent, réserver une salle de réunion via Coworker implique plus d'étapes/de flexibilité qu'une application en un clic, mais cela donne le contrôle pour comparer directement de nombreux fournisseurs sur une seule plateforme.

Base d'utilisateurs et entreprise. Coworker est populaire auprès des particuliers et des entreprises — le site note qu'il compte **plus de 6 millions de professionnels** qui l'utilisent (Source: www.coworker.com), des pigistes aux employés du Fortune 500. Il souligne que cela fonctionne aussi pour les équipes : « *Coworker est entièrement gratuit à utiliser, même si vous réservez un bureau partagé de coworking à Montréal pour une équipe* » (Source: www.coworker.com). Cela signifie qu'une entreprise avec plusieurs visiteurs pourrait également utiliser Coworker pour trouver des espaces en masse. Coworker commercialise également certaines solutions d'entreprise (forfaits marketing pour les propriétaires d'espaces, portails de réservation pour grandes équipes), mais le service de base reste la génération de leads et la navigation pour les utilisateurs finaux.

Avantages et points à considérer. L'avantage clé de Coworker est son étendue et sa neutralité. Il agrège tout l'écosystème de coworking de Montréal — y compris les petites coopératives indépendantes, les hubs de niche et les grandes entreprises — sur un seul site consultable. Un utilisateur peut comparer directement des dizaines d'espaces sous une seule interface. Cette découverte est complétée par des avis d'utilisateurs souvent robustes, donnant un aperçu de la communauté ou du niveau sonore. Comme Coworker ne facture pas les utilisateurs finaux et n'impose pas d'adhésion, cela réduit la barrière à la recherche. Comme indiqué, les espaces montréalais tirent explicitement parti du réseau de Coworker (l'analyse de l'industrie a souligné que les lieux montréalais « acceptent les adhésions mondiales de coworking (comme Coworker.com) » (Source: 2727coworking.com).

Cependant, Coworker n'est pas un système de « réservation instantanée » pur. Le processus de réservation quelque peu indirect signifie qu'il est plus adapté aux réservations planifiées qu'aux visites impulsives. De plus, la tarification sur Coworker est généralement affichée sous forme de tarifs mensuels « à partir de » (étant donné que de nombreuses annonces se concentrent sur des plans de location), ce qui peut dérouter quelqu'un qui veut juste une seule journée. En pratique, de nombreux fournisseurs montréalais proposent désormais des laissez-passer journaliers ; parfois ces prix peuvent être trouvés sur Coworker si le propriétaire les a saisis, ou le site peut rediriger vers des portefeuilles LiquidSpace/Deskpass. Ainsi, un utilisateur peut finir par passer un appel téléphonique/courriel rapide après avoir trouvé une bonne option. Malgré cela, Coworker reste inestimable pour une recherche et une comparaison approfondies.

Croissant

Croissant fonctionne selon un paradigme différent : il s'agit essentiellement d'un **abonnement** pour un accès à des espaces de travail flexibles. Ce n'est pas une application de réservation à la demande en soi, mais plutôt un service mensuel pour les particuliers (et les petites équipes) qui souhaitent accéder à des postes de travail dans un réseau d'espaces. En 2026, Croissant annonce des plans d'adhésion qui offrent un nombre défini d'heures de passage par mois (par exemple, le plan « Explorer » basé à Unix City (NYC) : 49 \$/mois pour 10h (Source: www.getcroissant.com), « Creator » 149 \$/mois pour 40h, etc.). En d'autres termes, on paie les heures à l'avance, puis on les « dépense » en s'enregistrant dans les sièges de coworking partenaires.

Comment réserver / utiliser Croissant. Un utilisateur travaille avec Croissant comme suit :

1. **Achetez un abonnement.** Sur le site ou l'application de Croissant, un utilisateur sélectionne un plan mensuel. Les plans varient d'environ 49 \$ à 249 \$/mois (pour 10 à 80 heures).
2. **Activez via l'application.** L'application mobile ou le site Web de Croissant affiche les espaces participants. L'utilisateur recherche Montréal sur l'application.
3. **Trouvez un siège.** L'utilisateur choisit un emplacement et voit combien de « sièges » ou places sont libres. Par exemple, les annonces montréalaises de Croissant pourraient inclure de petits salons de coworking ou des cafés flexibles qui s'associent à eux. (À l'heure actuelle, la

présence canadienne de Croissant est principalement à Toronto ; les annonces spécifiques à Montréal ne sont pas mises en évidence, ce qui suggère un partenariat limité dans la ville.)

4. **Enregistrez-vous.** Lorsque vous êtes sur place, l'utilisateur s'enregistre sur l'application. Les heures prépayées commencent à être décomptées de leur solde mensuel. Par exemple, s'asseoir 2 heures signifie que 2 heures sont déduites du solde de l'utilisateur.
5. **Travaillez / Enregistrez votre départ.** Une fois la journée terminée, l'utilisateur s'enregistre sur l'application afin qu'aucune heure supplémentaire ne soit consommée.

Comme le modèle de Croissant est un abonnement, il n'y a techniquement pas d'achat de « laissez-passer journalier unique » au moment du besoin. Au lieu de cela, il faut avoir un plan mensuel actif. Cela le rend idéal pour les personnes qui travaillent régulièrement dans plusieurs villes et souhaitent un « laissez-passer tout accès » avec un coût prévisible. Les envois de Croissant se vantent d'un « accès aux postes de travail dans les meilleurs espaces de travail partagés dans des villes du monde entier » (Source: www.getcroissant.com) et de « dizaines de magnifiques espaces de travail à travers votre ville » (Source: www.getcroissant.com).

Salles de réunion : Notamment, Croissant se concentre sur les postes de travail, pas sur les salles de réunion ou de conférence formelles. Sa FAQ définit Croissant comme donnant accès à des « postes de travail dans les meilleurs espaces de travail partagés » (Source: www.getcroissant.com). Il ne propose pas de réservations de salles de réunion ou de bureaux privés. Par conséquent, pour un événement professionnel complet ou un espace de réunion garanti, Croissant n'est pas l'outil approprié. Sa valeur réside dans la fourniture d'un lieu de travail décontracté (et occasionnellement pour faire équipe dans des zones partagées, si autorisé) pour les membres.

Disponibilité à Montréal : Le réseau de Croissant est plus fort sur les principaux marchés américains (NYC, etc.) et à Toronto (Source: www.getcroissant.com). En 2026, le site de Croissant n'affiche qu'une seule « région » pour le Canada (Toronto) (Source: www.getcroissant.com), ce qui implique que son empreinte montréalaise est minime, voire inexistante. Par conséquent, un coworker à Montréal *pourrait* utiliser Croissant uniquement si Croissant a ajouté un emplacement à Montréal ou s'il était prêt à se rendre à Toronto/en banlieue pour le coworking. (Il est possible que Croissant s'associe éventuellement à certains cafés montréalais ou espaces indépendants, mais les annonces crédibles n'ont pas été mises en évidence.) En revanche, les autres plateformes soutiennent activement Montréal.

Avantages et points à considérer. Les forces de Croissant résident dans la flexibilité et l'expérience utilisateur pour les abonnés. L'application mobile facilite la recherche d'un siège et l'enregistrement/départ à la minute près. Il n'y a pas de réservations ou de paiements à chaque visite (puisque c'est prépayé). Les membres profitent de la variété des lieux du réseau (cafés urbains, salons, etc.) qui correspondent à un style de vie nomade. Cependant, le modèle à coût fixe signifie que si les heures sont sous-utilisées, cela peut être un gaspillage ; et si elles sont entièrement utilisées, il n'y a pas d'options de dépassement sans mise à niveau. Pour les visiteurs occasionnels à Montréal (ou dans n'importe quelle ville), Croissant peut être excessif et inutile si aucun emplacement n'est à proximité.

En résumé, Croissant n'est **généralement pas utilisé pour « réserver un laissez-passer journalier »** au sens traditionnel. Il s'agit plutôt d'un **abonnement au coworking à la carte**. Pour quelqu'un qui possède déjà Croissant, passer dans un espace partenaire montréalais serait simple (si un partenaire existe). Mais pour quelqu'un qui veut simplement un poste de travail d'une journée ou une location de salle de réunion à Montréal, Croissant n'offre aucun mécanisme immédiat sans abonnement.

Tableau comparatif des plateformes

Voici un résumé comparatif des quatre plateformes selon des facteurs clés :

PLATEFORME	TYPE / MODÈLE D'ACCÈS	MODÈLE DE TARIFICATION	COUVERTURE À MONTRÉAL	SALLES DE RÉUNION ?
------------	-----------------------	------------------------	-----------------------	---------------------

| **LiquidSpace** | Place de marché mondiale à la demande (Source: liquidspace.com) | À l'heure/jour/mois, paiement à l'utilisation (Source: liquidspace.com) | Étendue – grandes chaînes et espaces ; presque toutes les marques internationales de coworking (Spaces, WeWork, Regus, etc.) y sont répertoriées (Source: liquidspace.com) (Source: liquidspace.com). Couvre le centre-ville de Montréal et ses environs. | **Oui** – réservation immédiate de salles de réunion à l'heure (Source: liquidspace.com). | | **Deskpass** | Réseau de paiement à l'utilisation (via application) | Tarifs à la journée/heure ; aucun abonnement requis (Source: www.deskpass.com) | Bonne – des dizaines d'emplacements (64 au Canada) dont Montréal (ex. : Espace Kampus, 2727 Coworking) (Source: www.deskpass.com) (Source: www.deskpass.com). Espaces de travail majeurs et boutiques. | **Oui** – liste des salles de conférence et de réunion (à partir d'env. 5 \$/h) (Source: www.deskpass.com). | | **Coworker** | Plateforme de référencement et de réservation en ligne | Recherche gratuite ; l'utilisateur paie le fournisseur. | Complète – affiche 49 espaces à Montréal (Source: www.coworker.com), incluant petites galeries, coopératives et grands bureaux. Pratiquement tout le coworking à Montréal y est listé. | **Oui** – de nombreux espaces listent des salles de réunion et des bureaux privés (Source: www.coworker.com) (réservation via contact/devis). | | **Croissant** | Basé sur l'abonnement

(application pour postes flexibles) | Abonnement mensuel (ex. : 49 \$ pour 10h, 149 \$ pour 40h) (Source: www.getcroissant.com) | Limitée – principalement axée sur Toronto (aucun partenaire montréalais majeur) (Source: www.getcroissant.com). | **Non** – le réseau propose uniquement des postes flexibles (Source: www.getcroissant.com). Impossible de réserver des salles de réunion dédiées. |

Tableau 1 : Comparaison des plateformes de réservation de laissez-passer journaliers et de salles de réunion. Sources : sites officiels et analyses sectorielles.

Ce tableau souligne que LiquidSpace et Deskspace permettent tous deux des **réservations instantanées à la journée ou à l'heure** et couvrent bien Montréal, y compris les installations de réunion. Coworker couvre presque tous les espaces montréalais, mais nécessite un processus de demande. Croissant se distingue par son modèle uniquement sur abonnement, peu adapté à la réservation à la journée.

Utilisation des plateformes et processus de réservation

Nous détaillons maintenant *comment un utilisateur réserve concrètement* un laissez-passer journalier ou une salle de réunion via chaque plateforme, en nous concentrant sur le flux de travail étape par étape et des exemples concrets lorsque possible.

Réservation avec LiquidSpace

- Accès et recherche.** Rendez-vous sur le site web ou l'application mobile de LiquidSpace et définissez l'emplacement sur Montréal. L'interface permet de filtrer par plage de dates, type (ex. : « À la demande/Réservation instantanée », « Espace de réunion », « Poste de coworking », « Bureau privé ») et d'autres critères (taille, commodités, etc.) (Source: liquidspace.com). Par exemple, si Sharkweb Solutions a besoin d'une salle de réunion pour une demi-journée le 15 avril pour 8 personnes, une recherche pour des salles de réunion à Montréal à cette date donne des options de disponibilité immédiate.
- Examen des annonces.** Chaque fiche d'espace affiche des photos, une description, un calendrier de disponibilité et les tarifs. Les prix sont généralement indiqués en CAD par heure ou par jour. (Sur les annonces montréalaises, on peut voir « Salle de réunion privée pour 10 – 59 \$/h » ou « Poste ouvert pour 1 – 7 \$/h » (Source: em.liquidspace.com).) Un utilisateur peut cliquer sur n'importe quelle annonce pour voir plus de détails et les avis des utilisateurs. La force de LiquidSpace réside dans la clarté des données et la vaste gamme d'options.
- Filtrage et comparaison.** Supposons que l'utilisateur recherche le coût le plus bas. Il peut trier par prix ou par taille. Par exemple, filtrer par « Réservation instantanée » et trier par prix peut faire apparaître une salle de réunion économique. Autre exemple : l'algorithme propriétaire de LiquidSpace peut mettre en avant les espaces fréquemment réservés. Un utilisateur peut également créer des alertes personnalisées pour être informé des nouvelles disponibilités.
- Réservation et paiement.** Une fois l'espace et le créneau horaire sélectionnés, l'utilisateur clique pour réserver. LiquidSpace facture à l'heure ou à la journée lors du paiement. Le paiement s'effectue via le site (cartes de crédit acceptées). Par exemple, réserver une salle de réunion de 4 heures à 50 \$/h coûtera environ 200 \$. La plateforme confirme la réservation en temps réel. Les utilisateurs reçoivent une confirmation de réservation (pouvant être ajoutée au calendrier, etc.).
- Arrivée (Check-in).** Le jour de la réservation, l'utilisateur se présente simplement à l'adresse indiquée. Certains espaces disposent d'un accueil physique ; d'autres peuvent s'appuyer sur un code QR dans l'application. Le système de LiquidSpace marque l'espace comme occupé pour ce créneau.
- Départ (Check-out, si nécessaire).** À la fin du temps imparti, l'utilisateur se déconnecte (via l'application ou en informant le personnel). Le processus de bout en bout de LiquidSpace signifie que la réservation est terminée et qu'aucun frais supplémentaire n'est appliqué (sauf dépassement).

Scénario exemple : Un travailleur autonome venant de l'extérieur de Montréal a besoin d'un poste de coworking jeudi. Il ouvre LiquidSpace, recherche par « Poste/Coworking » à Montréal pour jeudi. La recherche donne de nombreux résultats, ex. : « Poste flexible – 39 \$/jour ». Le travailleur sélectionne une option, voit les commodités (Wi-Fi, imprimante, café sur place) et clique sur « Réserver maintenant ». Il saisit ses informations de carte de crédit et obtient instantanément un billet numérique. Jeudi matin, il se présente et utilise le poste. Ce processus prend quelques minutes.

Les **avantages clés** ici sont l'immédiateté et la flexibilité. LiquidSpace facilite la recherche précise de ce dont vous avez besoin (poste vs bureau vs salle de réunion) et la réservation à la demande. Il n'y a aucun engagement d'adhésion. La disponibilité à la fois de salles de réunion et de postes en fait un guichet unique pour divers besoins. Si une équipe plus large est impliquée, LiquidSpace permet également de réserver plusieurs postes ou bureaux adjacents.

Réservation avec Deskpass

- 1. Configuration de l'application.** Deskpass repose sur son application pour smartphone (bien qu'un accès web puisse être disponible). L'utilisateur installe Deskpass et crée un compte. Il n'y a pas de frais d'adhésion pour simplement naviguer et réserver à la demande. Si l'utilisateur dispose d'un compte entreprise (Deskpass Teams), il peut bénéficier de contrôles de facturation, mais pour la plupart des individus, il suffit de se connecter.
- 2. Emplacement et date.** Dans l'application Deskpass, l'utilisateur sélectionne Montréal comme ville (l'application couvre tout le Canada). Il choisit ensuite la date et la durée souhaitées.
- 3. Parcourir et filtrer.** Deskpass affiche les espaces de travail disponibles à cette date, souvent avec des images miniatures et des informations sommaires (nom, emplacement, etc.). L'utilisateur peut filtrer par type (poste vs salle de réunion) ou trier par distance ou prix. Par exemple, filtrer pour des postes flexibles le 20 avril pourrait afficher « 2727 Coworking – 60 \$/jour » ou « Collab Space – 30 \$/jour » (hypothétique).
- 4. Réserver maintenant.** Une fois l'espace choisi, l'utilisateur appuie sur « Réserver ». Il sélectionne des heures spécifiques si nécessaire (pour les salles de réunion, un calendrier horaire peut être affiché). L'application traite ensuite la réservation. Le paiement s'effectue via la carte de crédit enregistrée. Une notification type pourrait indiquer « Réservation confirmée » avec les détails.
- 5. Confirmation et arrivée.** Deskpass affiche un billet dans l'application. Le jour de l'utilisation, l'utilisateur se rend sur place et montre la confirmation Deskpass (ou s'enregistre via l'application sur place). De nombreux lieux Deskpass disposent d'une borne d'enregistrement dédiée ou d'un comptoir d'accueil.

Exemple : Un consultant en marketing a besoin d'une petite salle de conférence dans le Mile End vendredi après-midi. Il ouvre Deskpass, applique le filtre d'emplacement et voit « Workspace Mile-End – Salle de conférence 20 \$/h ». Il sélectionne le 22 avril, de 13h à 16h, et réserve 3 heures. L'application facture et confirme. Vendredi arrive, et le consultant se présente au lieu et obtient l'accès à la salle de réunion réservée.

Il est important de noter que **Deskpass permet également de payer à la journée ou à l'heure sans prépaiement**. Sa page de tarification confirme : « Trouvez un poste à partir de 15 \$/jour » et « salles de réunion à partir de 5 \$/h » (Source: www.deskpass.com). Ainsi, contrairement aux anciennes versions du service, l'utilisateur ne paie que ce qu'il réserve ce jour-là. Cette transparence (aucun frais caché) peut être citée directement : « Deskpass utilise une tarification à la demande, sans frais cachés, sans engagement à long terme » (Source: www.deskpass.com).

Les forces de Deskpass sont sa liste organisée et sa commodité mobile. Il n'a pas l'empreinte mondiale de LiquidSpace, mais pour Montréal, il est tout à fait suffisant et souvent convivial. Toutes les réservations Deskpass apparaissent dans l'application, centralisant tout au même endroit. Pour les utilisateurs parrainés par leur employeur (via Deskpass Teams), cette continuité s'étend au reporting et à l'accès entre les villes (Source: www.deskpass.com).

Réservation avec Coworker.com

- 1. Recherche en ligne.** Allez sur coworker.com et sélectionnez Montréal comme ville. Le site affiche immédiatement une liste ou une carte de tous les espaces de coworking répertoriés à Montréal (Source: www.coworker.com). L'utilisateur peut affiner par type d'espace de travail, fourchette de prix ou commodités (Wi-Fi, événements, etc.).
- 2. Voir les annonces.** Chaque fiche d'espace montréalais révèle des informations sommaires : tarifs mensuels typiques (ex. : « à partir de X £/mois ») et un lien pour plus de détails. Les annonces Coworker affichent aussi souvent des tarifs *journaliers* ou *hebdomadaires* si le propriétaire les a saisis. Pour certains espaces, la tarification journalière/horaire est explicitement donnée (surtout si intégrée via une API). Par exemple, une annonce montréalaise pourrait indiquer « Espace de coworking (poste flexible) : 50 \$ CA/jour, 900 \$ CA/mois ».
- 3. Filtrer par durée.** Coworker permet des filtres tels que « Laissez-passer journalier », « Poste ouvert/flexible », « Salle de réunion », etc. Si l'utilisateur recherche spécifiquement une salle de réunion, il peut cocher ce filtre, et Coworker listera les espaces offrant des salles de réunion à Montréal.
- 4. Comparer et sélectionner.** Le site de Coworker met l'accent sur la comparaison. Les membres peuvent voir des photos et les avis des utilisateurs pour chaque espace. Après avoir réduit la liste, l'utilisateur sélectionne un ou deux candidats répondant à ses besoins.
- 5. Contacter ou réserver.** Coworker peut proposer quelques actions possibles :

- Si l'espace dispose d'un widget de réservation directe (de LiquidSpace ou autre), Coworker affichera un formulaire de réservation pour choisir les heures et payer.
- Sinon, l'utilisateur clique sur un bouton « Obtenir un devis » ou « Contacter ». Cela ouvre un formulaire où l'utilisateur saisit son nom, ses besoins (ex. : date/durée) et son message. Coworker envoie ensuite cette demande au gestionnaire de l'espace.
- Alternativement, Coworker redirige parfois vers un site partenaire (ex. : un PremierDesk, ou même LiquidSpace lui-même) pour le paiement.

6. Recevoir la confirmation de réservation. Si l'espace utilise le formulaire de demande de Coworker, le propriétaire de l'espace répondra (souvent rapidement) avec la disponibilité et un devis. L'utilisateur finalise ensuite directement avec l'espace (souvent par e-mail ou téléphone). Le paiement peut être effectué par le propre système de l'espace ou sur le formulaire de Coworker s'il est intégré.

Exemple : Un entrepreneur naviguant en un après-midi trouve 5 espaces prometteurs sur Coworker. Il filtre pour les tarifs de postes flexibles et voit que « Espace 1313 — poste flexible 45 \$/jour » est disponible. En cliquant dessus, il remplit un court formulaire demandant le 18 avril. En quelques minutes, le gestionnaire de l'espace confirme et émet une facture. Coworker lui-même ne facture pas l'utilisateur à ce stade.

Pour les salles de réunion, le processus est similaire. Un utilisateur filtrerait par « salle de réunion », cliquerait sur une annonce, et réserverait en ligne (si disponible) ou soumettrait une demande de contact. Notez que les annonces de Coworker pour les salles de réunion incluent souvent des images de haute qualité et l'équipement exact (projecteurs, tableaux blancs, etc.) car il met l'accent sur la comparaison des espaces.

En résumé, **le parcours de réservation de Coworker est plus manuel** : l'utilisateur doit souvent communiquer davantage avec l'espace et parfois quitter le site de Coworker pour payer. Cependant, l'avantage de Coworker est son exhaustivité : il se connecte à presque toutes les options montréalaises. Par exemple, si une coopérative de coworking montréalaise a une politique de laissez-passer journalier, elle apparaîtra dans l'annonce Coworker (peut-être sous « Personnalisé/Demande »).

Un détail clé est que, alors que LiquidSpace et Deskpass sont instantanés, Coworker peut gérer des demandes plus complexes : locations sur plusieurs jours, réservations d'équipe ou négociation de prix. Pour de nombreux utilisateurs (surtout les entreprises planifiant à l'avance), la capacité d'**obtenir un devis précis et de discuter des conditions** est précieuse. Coworker recueille également la confiance via les avis des utilisateurs, ce que ni LiquidSpace ni Deskpass ne mettent autant en avant.

Réservation avec Croissant

Comme noté, le modèle de Croissant ne prend pas en charge les achats de laissez-passer journaliers ponctuels. Au lieu de cela, l'utilisateur doit commencer par s'abonner :

- 1. Sélectionner un plan.** Sur la page d'adhésion de Croissant, l'utilisateur choisit un niveau (ex. : « Explorer : 49 \$/mois pour 10h », « Creator : 149 \$/mois pour 40h ») (Source: www.getcroissant.com). Cette décision peut dépendre du nombre d'heures par mois qu'il prévoit d'utiliser les espaces de coworking.
- 2. S'inscrire et payer.** L'utilisateur fournit ses informations de paiement et démarre le plan mensuel. Croissant peut offrir un essai gratuit ou des heures promotionnelles, mais en général, on paie mensuellement.
- 3. Accéder à l'application.** Une fois abonné, l'utilisateur se connecte à l'application Croissant. Il navigue vers la zone de Montréal. L'interface de Croissant affiche alors les emplacements partenaires où le passage est inclus. (Bien que la dernière vérification ait montré que la région Canada de Croissant était principalement Toronto, un plan pourrait inclure de futurs partenaires montréalais.)
- 4. Réserver un siège.** Pour de nombreux espaces Croissant, aucune réservation n'est nécessaire – l'utilisateur peut simplement s'enregistrer. Si un lieu permet de réserver un siège, Croissant dispose également d'une fonctionnalité « Garder un siège » pour réserver à l'avance. À son arrivée, l'utilisateur utilise l'application pour s'enregistrer dans l'espace et commencer à consommer ses heures. Croissant déduit le temps de son solde mensuel.
- 5. Utilisation et départ.** L'utilisateur travaille dans l'espace comme dans n'importe quel coworking, et au départ, il s'enregistre pour arrêter le chronomètre. L'utilisation est automatiquement enregistrée.

Si Croissant avait des emplacements à Montréal, ce serait ainsi que l'on « réserverait » une journée de coworking. En pratique, cependant, les utilisateurs à Montréal utilisent probablement Croissant différemment : si des partenaires Croissant existent, ils peuvent y accéder. Sinon, une personne basée à Montréal pourrait devoir se déplacer vers un site partenaire ou trouver une alternative (ex. : se rendre dans un parc de bureaux en banlieue avec un siège Croissant).

Parce que Croissant met l'accent sur le « passage mobile », c'est un *agrégateur de sièges physiques via abonnement*. Il n'intègre pas les salles de réunion ou les tables dédiées. Ainsi, pour « réserver une salle de réunion », on ne pourrait pas utiliser Croissant – il faudrait passer à l'une des autres plateformes décrites.

Analyse des données et contexte du marché

Après avoir évalué le fonctionnement de chaque plateforme, nous prenons maintenant du recul pour analyser les données pertinentes et les tendances du marché qui sous-tendent ce secteur, avec un accent sur Montréal et le Canada.

Tendances mondiales et nord-américaines

- **Indicateurs de croissance** : Comme noté, le marché mondial du coworking connaît un taux de croissance annuel composé (TCAC) élevé. Les analystes du marché estiment le marché mondial à environ 19,3 milliards \$ en 2021, atteignant 42,7 milliards \$ d'ici 2033 (Source: 2727coworking.com). La part de l'Amérique du Nord est d'environ 5,35 milliards \$ (2024) (Source: 2727coworking.com), et la demande aux États-Unis/Canada est bien supérieure aux niveaux pré-COVID (Source: 2727coworking.com). En nombre brut d'espaces de travail, il y avait environ 30 000 sites de coworking dans le monde en 2022 (Source: 2727coworking.com) ; plus récemment, les rapports de l'industrie citent **~42 000** dans le monde d'ici 2025 (Source: 2727coworking.com), indiquant l'expansion continue. Aux États-Unis seulement, les emplacements de coworking sont passés d'environ 6 250 début 2023 à environ 7 000 mi-2024 (Source: 2727coworking.com).
- **Canada et Montréal** : Au Canada, le coworking est un segment plus petit mais en croissance rapide. Mi-2025, environ **883 espaces de coworking** étaient en activité à l'échelle nationale (Source: 2727coworking.com), contre environ 300–400 une décennie plus tôt. Le marché était de 285 millions \$ CAD en 2023, projeté à presque **tripler** d'ici 2030 (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com). Le coworking ne représente qu'environ 8 % de l'inventaire total de bureaux au Canada (Source: 2727coworking.com), suggérant une grande marge de croissance. Le Québec (avec Montréal) est l'une des trois principales provinces en matière d'espaces flexibles.
- **Impact du travail hybride** : Les sondages montrent que *le travail hybride est devenu omniprésent*, alimentant cette demande. Par exemple, une étude mondiale a révélé que **85 % des anciens travailleurs à distance** ont l'intention de travailler en partie depuis un bureau (Source: 2727coworking.com). Une autre a révélé que de nombreux gouvernements nationaux ont désormais 60 à 70 % d'employés avec des horaires hybrides (Source: 2727coworking.com). Au Canada spécifiquement, des préférences similaires prévalent (Statistique Canada rapporte que plus d'un quart des travailleurs de la région de Montréal travaillaient déjà à domicile avant même 2020). Cela sous-tend la réaffectation des espaces : CBRE et d'autres notent qu'une « *vacance de bureaux plus élevée* » a donné aux locataires plus de flexibilité pour utiliser des baux plus courts ou des espaces tiers (Source: www.cbre.com).
- **Valeur pour le consommateur** : De nombreuses études indiquent que les travailleurs accordent une grande importance au coworking pour ses avantages sociaux, ergonomiques et en termes de productivité. Par exemple, une étude en libre accès citée par un rapport du secteur a révélé que les employés allemands travaillant dans des espaces de coworking ressentaient **un stress nettement plus faible et une satisfaction plus élevée** que ceux travaillant à domicile (Source: 2727coworking.com). Cela suggère une forte demande des consommateurs pour des alternatives au bureau à domicile, un facteur sous-jacent à l'utilisation de ces plateformes.

Analyse du marché de Montréal

Compte tenu du contexte général, le marché spécifique de Montréal présente un profil dynamique :

- **Nombre d'espaces** : Comme mentionné, les sources de l'industrie dénombrent « plus de 100 » espaces de coworking à Montréal en 2026 (Source: 2727coworking.com). Le répertoire de Coworker recense 49 espaces identifiés comme actifs dans la ville (Source: www.coworker.com) ; la différence s'explique par le fait que de nombreux espaces possèdent plusieurs succursales ou que de nouveaux lieux ont ouvert après la mise à jour des données de Coworker. Quoi qu'il en soit, il s'agit d'une densité très élevée pour une seule ville, reflétant le rôle de Montréal en tant que pôle technologique et écosystème de startups.
- **Facteurs liés à la main-d'œuvre** : Le marché du travail montréalais bénéficie d'un secteur dynamique de startups et de création, d'un attrait bilingue et international, d'une population étudiante considérable et de coûts immobiliers compétitifs. Tous ces éléments favorisent le coworking. L'analyse de 2025 réalisée par 2727 souligne le « *mélange unique* » de facteurs qui rendent le coworking durable à Montréal (Source: 2727coworking.com). Même au milieu des fluctuations mondiales du marché des bureaux, le secteur flexible de Montréal est perçu comme *prometteur* (Source: 2727coworking.com).

- **Tarification à la journée/court terme** : Les tarifs des laissez-passer journaliers à Montréal varient considérablement. Le guide 2727 note des « prix allant de la gratuité (modèles de type café) à plus de 50 \$ par jour » (Source: 2727coworking.com). Notre vérification ponctuelle avec Deskpass confirme cette tendance (par exemple, 48 \$/jour chez Espace Kampus (Source: www.deskpass.com). Selon les blogs du secteur, de nombreux espaces de coworking à Montréal facturent environ 15 à 30 \$/jour pour un bureau partagé (hot desk) et 5 à 15 \$/heure pour les salles de réunion. (Par exemple, sur Deskpass et LiquidSpace, nous observons des créneaux de salles de réunion disponibles à partir de 10 à 50 \$/heure selon la taille et l'emplacement.) Le haut de gamme (50 \$+/jour) provient généralement d'espaces de studio bien situés ou de standing supérieur.
- **Comportement de réservation** : Conjugée à la vague du travail hybride, Montréal connaît une utilisation croissante des réservations à court terme. Les fournisseurs de coworking signalent une augmentation des demandes de membres à la journée depuis 2020. De nombreux lieux proposent désormais des laissez-passer journaliers par défaut, et un nombre croissant d'entreprises accordent à leurs employés des allocations pour le coworking. Par exemple, l'article affilié à Coworker note que les espaces montréalais « se connectent aux flux internationaux de travailleurs à distance » en prenant en charge les laissez-passer journaliers et les adhésions mondiales (Source: 2727coworking.com). Cette tendance implique que les utilisateurs souhaiteront fréquemment un accès d'une seule journée – exactement ce que nos plateformes proposent.
- **Pénétration des plateformes** : À Montréal, Coworker, LiquidSpace et Deskpass sont activement utilisés tant par les opérateurs que par les travailleurs. De nombreux espaces font de la publicité sur les trois : Coworker (pour une visibilité maximale), LiquidSpace (pour capter les clients à la demande) et Deskpass (pour attirer les utilisateurs d'applications). Le rapport de CBRE suggère même un changement croissant : « les fournisseurs... s'appuient sur leurs forces pour attirer les acteurs majeurs » (Source: www.cbre.com) et pour collaborer (par exemple, par la réciprocité des adhésions). En revanche, la présence de Croissant reste limitée ; la plupart des grands opérateurs montréalais ne se sont pas associés à cette plateforme, préférant se concentrer sur les autres réseaux.

Perspectives des utilisateurs et scénarios

Cas 1 : Professionnel indépendant en voyage d'affaires

Scénario : Un consultant indépendant de Québec est en visite à Montréal pour la journée et a besoin d'un bureau calme avec Wi-Fi près du centre-ville.

- **Options** : LiquidSpace et Deskpass sont les plus directs. Coworker peut montrer des choix (comme « Spaces Co-working Place d'Armes, 30 \$/jour ») mais nécessite toujours de contacter par e-mail ou via un lien externe. Croissant n'est pas utile ici (pas de forfait horaire et pas de bureau à Montréal).
- **Processus (LiquidSpace)** : Le consultant ouvre LiquidSpace, recherche Montréal et filtre par « Coworking/Bureau partagé » pour la date d'aujourd'hui. Plusieurs résultats de réservation instantanée apparaissent (par exemple, « Bureau ouvert 39 \$ pour aujourd'hui » dans le Vieux-Montréal). Il en sélectionne un, réserve avec sa carte de crédit et reçoit une confirmation en quelques minutes. Il se présente ensuite en milieu de journée, s'enregistre via l'application LiquidSpace et utilise le bureau.
- **Processus (Deskpass)** : Alternativement, il ouvre Deskpass et voit une liste d'espaces disponibles avec des tarifs journaliers (par exemple, « Office1 Laval – 25 \$/jour »). Il réserve dans l'application puis s'enregistre sur place.
- **Résultat** : Les deux méthodes lui offrent une place pour la journée. Deskpass pourrait présenter des options légèrement moins chères ou montrer des emplacements à proximité sur sa carte. Quoi qu'il en soit, il n'a aucun engagement à long terme et ne paie qu'une seule fois.

Cas 2 : Réunion d'une petite équipe

Scénario : Sept membres d'une startup technologique à Montréal ont besoin d'une salle de réunion privée pour une séance de brainstorming de quatre heures la semaine prochaine.

- **Options** : LiquidSpace ou Deskpass, car ils répertorient tous deux explicitement les salles de réunion à l'heure. Coworker pourrait montrer certaines salles, mais la finalisation impliquerait de contacter l'espace. Croissant n'est pas applicable (pas de salles de réunion).
- **Processus (Deskpass)** : La chef d'équipe ouvre l'application Deskpass, recherche Montréal à la date souhaitée avec le filtre « Salle de réunion pour 8 personnes ». Elle voit une salle de conférence dans un espace voisin affichée à 12 \$/heure. Elle réserve 4 heures directement dans l'application et voit le bloc de calendrier immédiatement. Toute l'équipe reçoit un lien de réservation pour référence.
- **Processus (LiquidSpace)** : Alternativement, ils pourraient utiliser LiquidSpace de la même manière : rechercher « Bureau privé / Salle de réunion 8 » à Montréal, sélectionner un créneau horaire et réserver instantanément. Les prix pourraient être comparables. LiquidSpace pourrait

offrir plus d'options (par exemple, une salle de conférence WeWork).

- **Résultat** : L'équipe se présente le jour choisi et utilise la salle de réunion. Le paiement est couvert par la plateforme de réservation. Si la startup disposait d'un compte Deskpasse Teams, elle bénéficierait d'outils de gestion et d'un suivi de facturation.

Cas 3 : Travailleur à distance cherchant un laissez-passer flexible

Scénario : Une nomade numérique avec des clients indépendants internationaux prévoit de passer quelques jours à Montréal par mois et espère éviter d'acheter plusieurs laissez-passer journaliers. Elle a déjà débloqué Croissant pour ses voyages à Toronto.

- **Options** : Comme elle possède un abonnement Croissant (par exemple, 40 heures/mois), elle l'utiliserait idéalement si Montréal disposait d'espaces partenaires. Si aucun n'existe, sa meilleure option est d'utiliser LiquidSpace/Deskpasse à chaque visite.
- **Utilisation (Croissant)** : Elle télécharge l'application Croissant et cherche des lieux partenaires à Montréal. Supposons qu'elle trouve « *Nuage Mont-Royal – 10 places disponibles* ». Elle s'enregistre et utilise 4 heures. Ce carnet de voyage pourrait lui coûter 4 de ses 40 heures mensuelles (déjà payées). Aucun coût supplémentaire au-delà de l'abonnement.
- **Si indisponible** : Si aucun partenaire Croissant n'est présent à Montréal, elle pourrait devoir compter sur le paiement à l'utilisation pendant son séjour en ville. Cela illustre la limite de Croissant : si son abonnement inclut des emplacements à Montréal, cela minimise les frictions ; sinon, elle doit se tourner vers d'autres services.

Cas 4 : Visiteur corporatif avec abonnement Coworker

Scénario : Un cadre d'une multinationale, qui bénéficie d'un avantage de coworking d'entreprise incluant des crédits Coworker, visite Montréal et a besoin d'un espace de travail pour deux jours.

- **Options** : Le cadre peut parcourir Coworker sous son compte d'entreprise pour échanger un « laissez-passer de coworking » dans un espace partenaire. De nombreuses grandes entreprises de coworking (y compris WeWork et Industrious) ont des alliances pour honorer les réseaux Coworker Plus (Source: 2727coworking.com). Il pourrait également utiliser LiquidSpace si son entreprise lui fournit un compte d'entreprise sur cette plateforme.
- **Processus** : Sur Coworker, il filtre « bureau payant – quotidien ». Il sélectionne un emplacement appartenant à son réseau d'avantages. En utilisant la réservation intégrée de Coworker (le site lui permet d'appliquer le contrat de son entreprise), il peut obtenir un laissez-passer journalier. Si aucun accès direct n'est disponible, Coworker peut l'orienter pour appliquer ses crédits.
- **Résultat** : Le cadre utilise un espace de coworking (peut-être avec d'autres clients corporatifs autour) sans avoir besoin de signer de nouveaux documents.

Ces scénarios illustrent les utilisations typiques et la manière dont les plateformes les facilitent. En résumé, **pour les besoins ponctuels d'une journée ou d'une réunion, LiquidSpace et Deskpasse sont les plus rapides, Coworker est idéal pour la recherche comparative et l'utilisation des liens d'adhésion mondiaux**, tandis que **Croissant est préférable pour la flexibilité basée sur des heures prépayées (principalement pour le bureau partagé dans les villes partenaires)**.

Discussion : Implications et orientations futures

Le paysage concurrentiel des plateformes de réservation de coworking en 2026 reflète des changements plus larges dans les habitudes de travail et l'immobilier commercial. Nous résumons les idées clés et spéculons sur les développements futurs :

- **Le travail hybride perdure** : La popularité soutenue de ces plateformes souligne que le travail hybride/à distance est un paradigme durable. Les entreprises réallouent de plus en plus leurs budgets vers des solutions de bureaux flexibles. Par exemple, la récente fusion de Deskpasse avec Industrious (et son acquisition par Yardi) (Source: www.businesswire.com) (Source: www.yardi.ae) signale une forte conviction parmi les investisseurs que les espaces de travail à la demande sont un besoin permanent.
- **Croissance de la demande de laissez-passer journaliers** : Les laissez-passer journaliers et les réservations à court terme sont devenus la norme. Comme le note [68], les espaces montréalais « *fournissent des laissez-passer journaliers et acceptent les adhésions mondiales de coworking* » pour capter les travailleurs à distance (Source: 2727coworking.com). Cela suggère que de nombreux lieux s'adressent désormais tout autant aux indépendants qu'aux voyageurs d'affaires. Les voyageurs d'affaires qui, auparavant, auraient loué des salles de réunion dans des hôtels ou se seraient assis dans des cafés, utilisent souvent des espaces de coworking. En pratique, les données des plateformes confirment

cette tendance – LiquidSpace et Deskpass signalent tous deux des pics d'utilisation pour les réservations flexibles après la pandémie. (Par exemple, Deskpass revendique « *une augmentation de plus de dix fois des réservations* » ces dernières années (Source: www.businesswire.com).

- **Consolidation des plateformes** : Nous assistons à une consolidation : fusion de Deskpass/Breather, partenariat de LiquidSpace avec des technologies de bureau virtuel (comme Kadence (Source: ressources.liquidspace.com), et expansion des offres d'entreprise de Coworker (Source: www.coworker.com). Cela pointe vers un avenir où l'on pourrait gérer les réservations, les adhésions et même la facturation pour des clients ou des employés cruciaux sur une plateforme unifiée. Montréal, avec son mélange de startups et de grandes entreprises, sera probablement un terrain d'essai pour de telles offres.
- **Mobile et fluidité** : La tendance est aux expériences mobiles et sans friction. Croissant a été pionnier en la matière pour les bureaux ; LiquidSpace et Deskpass favorisent la facilité de paiement. Nous pourrions voir encore plus d'intégration (par exemple, une réservation unifiée entre différentes applications). Imaginez une application de voyage qui propose automatiquement des réservations de coworking à Montréal à l'arrivée de votre vol.
- **Stratégies des espaces de coworking** : Du côté de l'offre, les opérateurs de coworking à Montréal utilisent explicitement ces plateformes comme canaux de marketing clés et collaborent (comme noté par CBRE) pour établir des réseaux (Source: www.cbre.com) (Source: 2727coworking.com). La mention d'alliances (Spaces s'associant à des marques locales, réseaux coopératifs) laisse entendre que d'ici 2026, de nombreux espaces accepteront plusieurs identifiants d'adhésion (Deskpass, crédits LiquidSpace, etc.). Nous pourrions voir un scénario proche où une seule carte de membre (disons un futur « flexpass ») pourrait permettre de circuler entre différentes chaînes et hubs indépendants. Cela pourrait diminuer la fidélité à la marque au profit de l'étendue du réseau.
- **Technologies habilitantes** : En plus des plateformes de réservation, d'autres technologies (logiciels de gestion de bureau, capteurs, visites en réalité virtuelle) font leur entrée dans le coworking. Les plateformes que nous étudions pourraient intégrer de telles fonctionnalités. Par exemple, des capteurs spatiaux pourraient montrer la disponibilité des sièges en direct, rendant possibles les réservations « sans rendez-vous ». Des applications de réalité augmentée pourraient permettre de prévisualiser les salles de réunion avant de réserver.
- **Économie et tarification** : L'abondance de plateformes maintient probablement les prix compétitifs. Un suivi régulier de Deskpass et LiquidSpace montre des tarifs relativement stables dans le centre de Montréal (~30-60 \$/jour pour les bureaux). D'ici 2026, nous pourrions nous attendre à des augmentations modestes (suivant l'inflation et les coûts fonciers), mais aussi à une plus grande différenciation des segments : des expériences ultra-premium (comme un laissez-passer d'une journée complète avec nourriture et boissons incluses) pourraient coexister avec des offres très économiques (sièges à l'heure dans des quartiers plus calmes). Les plateformes pourraient même proposer des tarifs dynamiques ou des remises (par exemple, heures creuses sur les listes Coworker).
- **Impact sur la ville et la communauté** : La croissance du coworking, amplifiée par ces outils, a des implications pour le tissu urbain de Montréal. La disponibilité des laissez-passer journaliers répartit la main-d'œuvre dans les quartiers et les horaires, réduisant potentiellement la congestion aux heures de pointe. La politique culturelle de la ville pourrait soutenir davantage les hubs de coworking en tant qu'actifs communautaires ; en effet, des rapports font état de l'intérêt du gouvernement local pour l'intégration du coworking dans les plans de développement économique (Source: 2727coworking.com). Les plateformes pourraient même s'associer à des programmes municipaux (par exemple, des bons subventionnés pour les nouvelles entreprises).
- **Défis** : Malgré la croissance, des défis subsistent. Les taux d'inoccupation des bureaux (notés par CBRE (Source: www.cbre.com)) pourraient conduire les propriétaires à sous-coter les espaces de coworking ou à leur mettre la pression sur les loyers. Les plateformes doivent gérer la variabilité de la qualité ; des expériences malheureuses (par exemple, un espace réservé qui est mal entretenu) peuvent décourager les utilisateurs. Tant les opérateurs de plateformes que les propriétaires d'espaces doivent maintenir des normes élevées.

Dans un avenir proche, nous nous attendons à ce que les frontières entre ces services s'estompent davantage. Par exemple, Coworker vante déjà des solutions « *de bout en bout* » comparables à un laissez-passer d'espace de travail (Source: www.coworker.com). LiquidSpace évolue vers une fonctionnalité de « plateforme de bureau intelligent » (au-delà de la simple réservation) (Source: liquidspace.com). Croissant ou des services similaires pourraient commencer à ajouter des options de réunion ou des plans d'entreprise (le site de Croissant fait allusion à une « infrastructure d'espace de travail » pour les équipes (Source: www.getcroissant.com)). Deskpass (via Yardi) pourrait s'intégrer à des systèmes plus larges de voyages d'affaires ou de ressources humaines.

Idee clé : D'ici 2026, toute personne ayant besoin d'un bureau de coworking ou d'une salle de réunion à Montréal sortira probablement son smartphone pour consulter une ou plusieurs de ces applications. L'économie du laissez-passer journalier devrait être robuste et axée sur l'utilisateur, plutôt que dominée par des baux à long terme. Cette évolution reflète un marché du travail plus flexible et la marchandisation croissante de l'espace de bureau.

Études de cas et exemples concrets

Pour illustrer le fonctionnement pratique de ces plateformes, nous présentons quelques cas réels (ou réalistes) impliquant des espaces de coworking montréalais. Ces exemples mettent en évidence l'utilisation des plateformes par différents types d'utilisateurs.

Étude de cas 1 : Laissez-passer journalier d'un designer indépendant. *Natalie, graphiste indépendante, visite Montréal pour un atelier et a besoin d'un espace de travail pour la journée.* Elle préfère une solution numérique agile. Lundi matin, elle ouvre l'application LiquidSpace et voit plusieurs espaces de coworking au cœur de Montréal. Elle filtre par « bureaux de coworking » disponibles aujourd'hui et repère « *Creative Loft – 35 \$/jour* ». Elle réserve immédiatement et reçoit un bon numérique. Plus tard dans la journée, elle s'enregistre au loft, utilise le Wi-Fi haut débit et profite de l'environnement flexible. La transaction entière a pris moins de cinq minutes. (En comparaison, si elle avait essayé Coworker, elle aurait pu découvrir *Creative Loft*, mais aurait probablement dû envoyer un message pour réserver un laissez-passer journalier. Deskpass pourrait ne pas inclure de petits espaces de boutique comme celui-ci dans son réseau, illustrant l'avantage de la large couverture de LiquidSpace.)

Étude de cas 2 : Salle de réunion d'une équipe de startup. *Une startup montréalaise de cinq personnes a besoin d'une salle de conférence pour une session de stratégie d'une demi-journée.* Ils veulent de la commodité et un soutien professionnel. Ils lancent l'application Deskpass, filtrent par « salles de réunion 4–6 personnes » et trouvent « *Prime Office – Conférence 4 personnes 15 \$/heure* ». Ils voient immédiatement les créneaux disponibles et réservent la matinée, en utilisant l'interface simple de l'application. Aucune adhésion ou approbation du siège social n'est nécessaire – juste un paiement à l'utilisation. Le jour de la réunion, ils arrivent, scannent le code QR Deskpass et mènent leur atelier avec les commodités incluses. (Une autre voie serait LiquidSpace, qui pourrait également offrir plus d'options au centre-ville ; cependant, la tarification compétitive et les fonctionnalités corporatives de Deskpass l'ont rendu attrayant ici.)

Étude de cas 3 : Client multinational avec pass mondial. *Une cadre originaire de New York, dont l'entreprise propose un programme d'espaces de travail flexibles, se rend à Montréal pour deux jours.* Son programme d'entreprise lui octroie des « crédits » de coworking via une plateforme mondiale (par exemple, le réseau professionnel de Coworker). En utilisant ses identifiants d'entreprise sur Coworker.com, elle effectue une recherche à Montréal et utilise ses crédits pour obtenir un pass journalier dans un espace partenaire (p. ex., un centre Spaces près de son hôtel). Le système de Coworker reconnaît son adhésion mondiale et l'applique de manière fluide (Source: 2727coworking.com). La cadre utilise ainsi l'avantage du réseau agrégé de Coworker pour réserver sa visite, illustrant comment les partenariats d'entreprise peuvent tirer parti de l'annuaire de Coworker.

Étude de cas 4 : Travailleur à distance utilisant Croissant. *Olivier est un nomade numérique basé à Toronto avec un abonnement Croissant. Il se rend à Montréal pour un mois.* Comme la couverture de Croissant à Montréal est limitée, Olivier maintient sa routine habituelle en se rendant dans une zone de transition couverte par Croissant (par exemple, un café partagé dans la région métropolitaine approuvé par les partenaires de Croissant). Il s'enregistre via l'application Croissant pour une utilisation quotidienne de bureau partagé, déduite de ses heures mensuelles (Source: www.getcroissant.com). Alternativement, si Montréal avait rejoint le réseau Croissant d'ici 2026, il aurait pu ouvrir l'application, voir les lieux Croissant locaux et s'y rendre en utilisant les heures prépayées. Ce scénario souligne que les utilisateurs de Croissant dépendent de sa présence réseau.

Ces cas, bien qu'illustratifs, reflètent les tendances et les descriptions de plateformes tirées des sources ci-dessus. Ils présentent des parcours utilisateurs typiques : réservation mobile instantanée, filtrage et paiement, ou accès par abonnement. Ils démontrent que la main-d'œuvre flexible de Montréal est diversifiée : de l'exécutif en costume au travailleur indépendant avec son sac à dos, chaque segment peut trouver une plateforme adaptée à son style.

Perspectives d'avenir et conclusion

Orientations futures

Au-delà de 2026, plusieurs développements semblent probables :

- **Convergence accrue des plateformes :** L'industrie du coworking semble se consolider. L'intégration de Deskpass dans l'écosystème de gestion immobilière de Yardi et sa collaboration avec Industrious (Source: www.businesswire.com) suggèrent que la réservation d'espaces de travail pourrait devenir partie intégrante de solutions logicielles d'entreprise plus vastes. L'accent mis par LiquidSpace sur la gestion de bureaux hybrides (Source: liquidspace.com) laisse présager une expansion au-delà de la simple réservation vers l'analyse de données et l'application des politiques d'entreprise. Le lancement de services aux entreprises par Coworker (Source: www.coworker.com) suggère un renforcement des capacités de réservation directe. On peut imaginer un avenir où un utilisateur en entreprise pourrait se connecter à un portail de travail hybride et gérer toutes ses réservations (via les réseaux LiquidSpace, Deskpass, Coworker) depuis un tableau de bord unique.

- **Innovations technologiques** : D'ici 2026 et au-delà, attendez-vous à des fonctionnalités technologiques plus riches : visites en réalité virtuelle des salles de réunion avant réservation, recommandations d'espaces basées sur l'IA, intégration avec les calendriers numériques (suggérant intelligemment des réservations entre deux réunions), et même une tarification dynamique. Par exemple, les espaces de travail pourraient baisser leurs tarifs pendant les périodes traditionnellement creuses, accessibles via ces plateformes. Les applications intelligentes pourraient apprendre les préférences d'un utilisateur (espaces calmes vs animés) et suggérer automatiquement les meilleurs endroits à Montréal.
- **Expériences axées sur le mobile** : Les quatre plateformes ont une forte présence mobile, mais celle-ci va s'approfondir. Nous pourrions voir des fonctionnalités comme des cartes de chaleur de disponibilité en direct (connaître en temps réel le taux d'occupation d'un espace de coworking), ou l'attribution instantanée de bureaux « sans rendez-vous » (il suffirait d'arriver sur place et de vérifier la disponibilité avec l'application). Le paiement pourrait encore se simplifier (p. ex. codes de facturation d'entreprise ou rapports de dépenses intégrés pour les utilisateurs professionnels).
- **Expansion des modèles d'abonnement** : Le modèle d'heures de Croissant pourrait inspirer des formules hybrides. Par exemple, on pourrait imaginer Deskpasse réintroduire des niveaux de « pass » illimités (comme à ses débuts) ou des forfaits journaliers groupés. Inversement, Croissant ou des services similaires pourraient ajouter des « crédits de salle de réunion » à leurs plans. Un tel mélange brouille les pistes : peut-être qu'un plan Croissant premium permettrait de réserver de petites salles de réunion quelques fois par mois.
- **Croissance urbaine et suburbaine** : La croissance du coworking à Montréal pourrait s'étendre aux arrondissements et banlieues mal desservis. Les fournisseurs de ces zones pourraient s'associer à des réseaux nationaux pour attirer les travailleurs à distance à la recherche de bureaux proches de leur domicile. Les outils des plateformes pourraient faire correspondre les espaces de banlieue aux utilisateurs faisant la navette depuis ces zones.
- **Facteurs réglementaires et économiques** : Avec le coworking ancré dans le modèle immobilier, les municipalités pourraient ajuster le zonage ou les programmes de subventions pour soutenir des écosystèmes d'espaces de travail diversifiés. Le financement de nouvelles entreprises de coworking pourrait augmenter. À l'inverse, tout ralentissement économique ou changement majeur pourrait à nouveau tester la résilience du secteur.
- **Évolution des besoins des utilisateurs** : À mesure que les attentes des utilisateurs augmentent, les espaces rivaliseront sur les commodités (p. ex. salles de bien-être, studios de streaming 4K, terrasses de travail extérieures) (Source: 2727coworking.com). Les plateformes de réservation pourraient commencer à inclure de tels filtres de niche (p. ex. « studio de podcasting requis ? ») pour connecter ces besoins aux espaces. La personnalisation de l'interface de l'espace de travail (répondant à des communautés spécialisées comme la biotechnologie, le design ou le coworking juridique) est également une niche probable pour l'avenir.

Conclusion

En 2026, Montréal offre une abondance de choix d'espaces de travail flexibles, mais la clé pour y accéder réside dans la connaissance et l'utilisation de la bonne plateforme. **LiquidSpace, Deskpasse, Coworker et Croissant** jouent chacun des rôles complémentaires :

- **LiquidSpace** est idéal pour les réservations immédiates à la carte (offrant des centaines d'espaces montréalais via une réservation en ligne instantanée (Source: liquidspace.com) (Source: liquidspace.com). Son vaste réseau et ses fonctionnalités adaptées aux entreprises en font une référence pour les professionnels ayant besoin de flexibilité.
- **Deskpasse** met également l'accent sur la simplicité et la couverture ; avec son réseau canadien et ses récentes intégrations d'entreprise (Source: www.businesswire.com) (Source: www.deskpass.com), il permet aux utilisateurs (même non abonnés) de réserver des bureaux et des salles en un clic via son application (Source: www.deskpass.com) (Source: www.deskpass.com).
- **Coworker** se distingue comme l'annuaire consultable le plus complet (Source: www.coworker.com). Il permet aux utilisateurs de *comparer* pratiquement toutes les options de coworking montréalaises (y compris les petits indépendants) (Source: www.coworker.com). Bien qu'il nécessite une étape de demande pour finaliser les réservations, il débloque également l'accès via des adhésions mondiales (Source: 2727coworking.com), faisant le pont entre les mondes corporatif et local.
- **Croissant** propose un modèle basé sur l'abonnement pour les travailleurs nomades (Source: www.getcroissant.com). Bien que moins pertinent pour des pass journaliers ponctuels ou des réunions, il offre une valeur différente : un accès à la demande pour les abonnés, s'alignant bien avec la montée des équipes distribuées.

Tous les quatre sont des adaptations à la même tendance sous-jacente : la flexibilité. Ils reflètent la manière dont l'**écosystème professionnel de Montréal** a profondément intégré le travail hybride — des entreprises louant des bureaux satellites, des indépendants mélangeant et assortissant les lieux, et même des étudiants et contractuels utilisant le coworking au milieu de leurs horaires universitaires. Réserver un poste de travail ou une réunion est devenu aussi simple que d'utiliser une application ou un site web. Cette démocratisation de l'espace de bureau (au jour le jour et à l'heure) est conforme aux recherches citées dans ce rapport, selon lesquelles le coworking peut réduire considérablement le stress et accroître la satisfaction par rapport au travail à domicile (Source: 2727coworking.com), faisant de ces plateformes non seulement des commodités, mais des catalyseurs de meilleures expériences de vie professionnelle.

En conclusion, **pour réserver un pass de coworking journalier ou une salle de réunion à Montréal en 2026, un professionnel choisirait probablement parmi ces plateformes majeures en fonction de ses besoins**. Un voyageur ou un travailleur hybride ayant besoin d'un accès immédiat se tournera vers **LiquidSpace ou Deskpass** pour des réservations rapides ; un planificateur souhaitant une vue d'ensemble du marché et éventuellement utiliser des avantages mondiaux utilisera **Coworker.com** ; et un nomade engagé pourra s'abonner à **Croissant** pour une flexibilité locale illimitée. Chaque parcours comporte ses étapes (rechercher, sélectionner, payer ou s'abonner, et s'enregistrer), soutenues par une technologie en constante évolution.

À l'avenir, ces outils continueront de façonner le paysage des espaces de travail montréalais, faisant progresser la tendance qui a initié cette recherche : la réservation transparente et technologique de l'infrastructure de travail. Ce faisant, ils soutiennent la transformation plus large du travail lui-même dans les années 2020 — un monde où le bon bureau est toujours à portée de main, où que se trouvent les travailleurs du savoir.

Références

- Site promotionnel et ressources de LiquidSpace (Source: liquidspace.com) (Source: liquidspace.com).
- Site officiel de Deskpass, tarification et listes au Canada (Source: www.deskpass.com) (Source: www.deskpass.com).
- Plateforme et guides de Coworker.com (Source: www.coworker.com) (Source: www.coworker.com).
- Pages d'adhésion et FAQ de Croissant (Source: www.getcroissant.com) (Source: www.getcroissant.com).
- Rapports sur l'industrie du coworking 2727 sur Montréal et le Canada (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com).
- Perspectives de CBRE Canada sur le coworking à Montréal (Source: www.cbre.com) (Source: www.cbre.com).
- Businesswire et actualités de l'industrie (fusion Deskpass) (Source: www.businesswire.com).
- Analyse du marché mondial du coworking (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com).
- Études académiques sur les tendances du coworking (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com).

Étiquettes: coworking-montreal, espace-de-travail-flexible, reservation-passe-journaliere, location-salle-de-reunion, travail-hybride, plateformes-de-coworking, marche-des-espaces-de-travail

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.