

Bureau Privé en Coworking à Montréal : Guide et Prix 2026

By 2727coworking.com Published April 18, 2026 35 min read

Résumé exécutif

Le marché du **coworking à Montréal** connaît depuis la fin des années 2010 une forte expansion et une diversification marquées. Alors que les géants planétaires du coworking (WeWork, Regus/IWG) ont vacillé, la demande pour des solutions de bureaux privés flexibles reste soutenue. D'après des études récentes, l'industrie mondiale du coworking s'élève à plus de 20 milliards USD en 2024, avec des projections supérieures à 40 milliards d'ici 2033 (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com). À l'échelle canadienne, on recense environ 883 espaces de coworking en mai 2025, pour un marché estimé à 285 millions CAD (2023) et projeté à près de 893 millions CAD d'ici 2030 (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com). Montréal, capitale technologique et créative du Québec, abrite désormais plus de 100 espaces de coworking, totalisant plus de 2 millions de pi² d'espaces de travail flexibles (soit le double de l'offre d'il y a cinq ans) (Source: 2727coworking.com). Les tarifs ont suivi cette évolution : un laissez-passer journalier typique coûte en moyenne 20–25 CAD (allant de gratuit à 50 CAD selon le niveau de service) (Source: 2727coworking.com), et les abonnements mensuels pour un poste de travail dédié oscillent en médiane autour de 275–300 CAD (Source: 2727coworking.com).

Ce rapport examine en profondeur les **espaces de bureaux privés en coworking à Montréal** (cadres conceptuels, acteurs clés, structures de prix, cas d'usage et perspectives). Les conclusions essentielles générales sont les suivantes :

- **Croissance soutenue malgré les crises** : la [faillite de WeWork](https://www.2727coworking.com) fin 2023 n'a pas mis fin au coworking. Au contraire, de nouveaux entrants et des opérateurs locaux se sont adaptés en proposant des modèles plus souples (abonnements à temps partiel, niches spécialisées) (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com). Montréal est ainsi devenue un « cas d'étude » de résilience du coworking, ménageant une transition vers des versions de bureau plus durables et flexibles (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com).
- **Flexibilité et avantage économique** : opter pour un bureau privé en coworking permet de considérer le bureau comme un service (« Workspace as a Service ») plutôt que comme un bail à long terme (Source: www.lebienimmobilier.com) (Source: www.weforge.fr). Les coûts d'installation (mobilier, aménagement) sont mutualisés et l'engagement initial limité (généralement 1 à 12 mois), ce qui décharge les entreprises des risques liés aux baux classiques (Source: www.weforge.fr) (Source: 2727coworking.com).
- **Tarifification compétitive** : globalement, les tarifs de coworking montréalais sont moindres qu'à Toronto ou Vancouver (environ 20–30 % moins élevés) (Source: 2727coworking.com) (Source: www.optixapp.com). Par exemple, dans les lieux IWG (Spaces/Regus), des forfaits « shared desk » débutent autour de 100 CAD/mois pour un accès de base, tandis que des bureaux privés 1–2 personnes se situent typiquement dans la plage 400–1200 CAD/mois (Source: www.optixapp.com) (Source: 2727coworking.com). Notre étude recense par ailleurs des offres telles que 490 CAD/mois pour un bureau privé 1 poste chez WeWork (L'Avenue) ou 870 CAD/mois pour 2 postes au WeWork Place Ville Marie (3 Place Ville Marie) (Source: www.wework.com) (Source: www.wework.com).
- **Diversité des offres** : Montréal combine espaces patrimoniaux (Crew Collective, Notman House), conversion industrielles (e.g. 2727 Coworking à [Griffintown](https://www.2727coworking.com)) et grands réseaux internationaux (WeWork, Spaces, Regus) (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com). Les services vont des installations standards (Wi-Fi, café, salles de réunion) à des commodités haut de gamme (salles de sport, studios de podcast, terrasses) (Source: 2727coworking.com) (Source: lexstart.ca), permettant de répondre à une large palette de besoins (freelances, PME, filiales intrapreneuriales, etc.).
- **Hypertravail hybride et décentralisation** : le [modèle hybride de travail](https://www.2727coworking.com) s'ancre solidement (≈77 % des entreprises canadiennes aujourd'hui) (Source: 2727coworking.com). Montréal profite de cette tendance car 45 % de la main-d'œuvre y a temporairement télétravaillé en 2022 (comparé à ~35 % en moyenne québécoise) (Source: statistique.quebec.ca). De plus, les entreprises adoptent des stratégies de bureaux décentralisés plutôt qu'un siège unique (Source: espaceswaverly.ca) (Source: statistique.quebec.ca), favorisant l'émergence de « hubs » régionaux et locaux où les espaces de travail collaboratifs jouent un rôle central.

Ce rapport s'organise comme suit : après une introduction historique et conceptuelle du coworking, nous analysons en détail l'offre de « bureaux privés en coworking » à Montréal, le positionnement tarifaire des salles de travail partagés, des comparatifs quantitatives, des études de cas locales, pour conclure sur les enjeux futurs. Tous les chiffres avancés sont issus de sources reconnues et citations rigoureuses, garantissant une vue d'ensemble fiable et actualisée pour 2026.

1. Introduction et contexte

1.1. Définition du coworking et des bureaux privés

Le **coworking** se définit généralement comme un modèle d'espace de travail partagé centré sur la flexibilité, la communauté et la mutualisation des services (Source: 2727coworking.com) (Source: www.lebienimmobilier.com). Au-delà de simples bureaux individuels, un espace de coworking propose un environnement « clés en main » : accès Internet sécurisé, mobilier, cuisine/café, [salles de réunion](#), espaces de détente, voire services supplémentaires (entretien, événements de réseautage, sécurité). Dans ce cadre, un **bureau privé en coworking** est un bureau fermé et dédié (pour un ou plusieurs postes) situé au sein d'un espace partagé. Il offre la confidentialité similaire à un bureau traditionnel tout en donnant accès aux avantages collectifs du coworking (infrastructures communes, ambiance collaborative, flexibilité contractuelle) (Source: www.lebienimmobilier.com) (Source: www.montrealcowork.com).

Contrairement au bail commercial classique (long terme, gros dépôt de garantie, risques de vacance), un bureau privé en coworking se loue généralement via un abonnement mensuel ou annuel, sans obligations à long terme. Les opérateurs coworking soulagent l'occupant de la plupart des coûts fixes : entretien, chauffage, taxes d'affaires, etc. L'entreprise locataire gagne ainsi en **agilité opérationnelle** (Source: www.weforge.fr) (Source: 2727coworking.com). Par exemple, elle peut facilement adapter la taille de son bureau (nombre de postes) à sa croissance interne, sans renégocier un bail de plusieurs années. Cette modularité est soulignée par l'offre typique des espaces : un coworking peut proposer des bureaux privés modulables, modulés par paire d'occupants, de un à plusieurs dizaines de postes, selon l'évolution des besoins (Source: www.lebienimmobilier.com) (Source: 2727coworking.com).

1.2. Historique et adoption à Montréal

Le concept de coworking s'est popularisé dans les années 2010 avec la montée des freelances et startups (par exemple l'expansion internationale de WeWork dès 2010). À Montréal, des initiatives locales pionnières (coopératives, lieux informels) ont précédé la vague internationale. Au début des années 2020, des acteurs locaux tels que la Maison Notman (même si essentiellement axée sur la communauté tech), le Crew Collective (ancien siège de la Banque R.O.J. devenu café-cowork), ou des groupes associatifs et coopératifs, ont posé les jalons du coworking « à la montréalaise ». Parallèlement, les réseaux internationaux ont investi la métropole (WeWork, IWG/Regus, Spaces) avec plusieurs sites majeurs au centre-ville.

Le **télétravail généralisé** et les changements de modes de travail récents (COVID-19, hybridation) ont fortement accéléré la demande. Statistique Québec rapporte qu'en 2022 près de 45 % de la région de Montréal et Outaouais pratiquaient le télétravail (en grande partie en mode hybride) (Source: statistique.quebec.ca). Cette densité de télétravailleurs crée un appétit pour des « tiers-lieux » accessibles localement – ni domicile, ni grand siège central – où travailler en dehors du domicile et à proximité des clients ou du domicile. Les espaces de coworking privés répondent précisément à cette demande, en offrant des bureaux à la carte dans des quartiers desservis, réduisant le besoin pour une entreprise de maintenir un bureau unique au cœur du centre-ville.

2. Le marché du coworking à Montréal – État des lieux

2.1. Taille et structure du marché montréalais

Le marché du coworking à Montréal est aujourd'hui **l'un des plus dynamiques** en Amérique du Nord. Selon une étude conjointe publiée fin 2025, la métropole accueille désormais *plus de 100 espaces de coworking et de travail flexible* (Source: 2727coworking.com). Ces espaces sont répartis dans tous les arrondissements et quartiers – du centre-ville (été historique du Vieux-Montréal, Mile End, Centre-Sud) aux quartiers périphériques (Plateau, Griffintown, etc.) – offrant ensemble un inventaire cumulé supérieur à 2 millions de pieds carrés d'espace flexible (dédié au coworking et bureaux hybrides). Ce total d'offre est environ le double de ce qu'il était cinq ans plus tôt (Source: 2727coworking.com).

La diversité du parc est remarquable : on trouve à Montréal des espaces « café-coworking » informels (p. ex. Anticafé) jusqu'aux campus professionnels haut de gamme avec gym et café-bouts. Les modèles d'exploitation varient :

- **Opérateurs globaux** : WeWork (3 sites majeurs à Montréal, dont 1010 Ste-Catherine et 3 Place Ville-Marie), Spaces (IWG, plusieurs « coworking spaces à Montréal »), etc. Ils disposent d'importantes marques et d'un réseau international, souvent dans des immeubles de bureaux (ex. Tour Scotia, Tou de La Bourse).
- **Groupes nationaux/provinciaux** : Regus (IWG) propose également des centres d'affaires traditionnels convertis en coworking (ex. 1250 René-Lévesque), et la coopérative Espaces Gras est active au Québec. D'autres acteurs comme Walter Montréal ou Coworking Québec (association) soutiennent la filière locale.

- **Acteurs locaux spécialisés** : Crew Collective & Café (vieux siège de banque reconverti), Notman House (hub technologique), Collab Space, L'Avenue, 2727 Coworking (bureaux meublés à Griffintown), etc. Certains offrent des formules mutualisées par membership coopératif.
- **Nouveaux entrants « niche »** : bureaux privés par abonnement (ex. Montréal CoWork propose des bureaux à louer pour équipes), espaces modulables (« pop-up offices ») et même technologies de « workplace as a service ».

Les tarifs pratiqués reflètent cette segmentation. Les pass journaliers s'étendent de gratuit à environ 50 CAD (ce dernier montant pour des lieux premium) (Source: 2727coworking.com). Quant aux abonnements mensuels, **la médiane est d'environ 275–300 CAD** par mois pour un poste en bureau partagé (Source: 2727coworking.com). Pour des bureaux privés fermés, les offres débutent typiquement autour de 400–500 CAD par mois par poste, mais peuvent rapidement croître avec la surface ou l'emplacement demandé. Par exemple, chez WeWork Montréal, un bureau privé pour **1 poste** est listé à partir de 490 CAD/mois (WeWork L'Avenue) ou 510 CAD/mois (Place Ville Marie) (Source: www.wework.com) (Source: www.wework.com) ; pour **2 postes**, ces tarifs démarrent autour de 870 CAD (PVM) jusqu'à 1030 CAD (1010 Ste-Catherine) (Source: www.wework.com) (Source: www.wework.com) ; pour **3 postes**, on voit des prix commençant à 1450 CAD/mois (WeWork 1010) (Source: www.wework.com). Ces exemples illustrent l'éventail de prix : en coworking, un bureau 2-3 postes se loue souvent entre 800 et 1500 CAD par mois, selon le standing du site.

Tableau 1. Tarifs indicatifs (CAD/mois) pour bureaux privés chez WeWork Montréal (exemples locaux) (Source: www.wework.com) (Source: www.wework.com) (Source: www.wework.com) (Source: www.wework.com) (Source: www.wework.com).

EMPLACEMENT (WEWORK MONTRÉAL)	1 POSTE	2 POSTES	3 POSTES
L'Avenue (1275 av. des Canadiens-de-Montréal)	490 (Source: www.wework.com)	970 (Source: www.wework.com)	–
1010 Ste-Catherine O. (centre-ville)	–	1030 (Source: www.wework.com)	1450 (Source: www.wework.com)
Place Ville-Marie (3 PVM, centre-ville)	510 (Source: www.wework.com)	870 (Source: www.wework.com)	–

Ce tableau illustre que, même parmi les mêmes opérateurs, les prix varient selon l'immeuble et la taille de l'équipe (les nombres sont arrondis à l'unité près).

2.2. Facteurs clés d'adoption

Plusieurs facteurs structurels favorisent le coworking à Montréal :

- **Frais d'immobilier modérés** : historiquement, le prix au pied carré de location (ou d'achat) à Montréal reste inférieur à celui de Toronto/Vancouver. Cette accessibilité incite les entrepreneurs à louer des superficies en coworking plutôt que leurs propres locaux. De fait, le rapport 2026 note que les abonnements mensuels montréalais sont en moyenne 20–30 % moins chers qu'à Toronto ou Vancouver pour des offres comparables (Source: 2727coworking.com) (Source: www.optixapp.com). Montréal devient ainsi une destination « value-for-money » pour les travailleurs indépendants et PME cherchant de la flexibilité sans se ruiner.
- **Écosystème économique dynamique** : avec un vivier technologique (AI, médiattech, jeux vidéo, recherche universitaire) et artistique en effervescence, la métropole génère constamment de petits acteurs (startups, freelances) à la recherche d'espaces de travail économiques et inspirants. Par exemple, la Maison Notman House à Montréal (un incubateur historique) a soutenu 180 entreprises émergentes qui ont levé 630 M\$ de capital depuis 2009 (Source: www.office-hub.com), montrant comment les espaces collaboratifs alimentent l'innovation locale.
- **Tendance hybride généralisée** : comme souligné, près de 45 % des travailleurs dans la grande région métropolitaine ont expérimenté le télétravail (majoritairement hybride) en 2022 (Source: statistique.quebec.ca). La plupart des entreprises (=77 %) maintiennent un modèle hybride en 2025 (Source: 2727coworking.com). Or, ce modèle génère des besoins nouveaux : moins de bureaux fixes à plein temps, multiplication des réunions ponctuelles, besoin de proximité géographique ou d'espaces alternatifs entre le domicile et le siège social. Les coworking répondent exactement à ces besoins. Ainsi, **la vacance des bureaux traditionnels à Montréal** – en forte hausse ces dernières années – s'accompagne d'un intérêt croissant pour les bureaux flexibles. Une étude de CBRE relève que le taux de vacance des bureaux classiques a grimpé jusqu'à 19 % au Québec (2024), forçant certaines entreprises à céder leurs contrats et à chercher des solutions alternatives (dont le coworking) (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com).

En résumé, à l'heure actuelle – début 2026 – le panorama Montréalais est celui d'un marché coworking robuste et diversifié. Malgré des vents contraires (pandémie, bouleversement de WeWork), l'offre s'est consolidée autour d'un grand nombre de petits et moyens acteurs locaux (et de quelques filiales internationales), assurant une couverture géographique dense et une gamme de prix étendue. La ville présente un microcosme particulièrement représentatif des « espaces de bureau du futur » : flexibles, communautaires, techniquement équipés et socialement intégrés.

3. Les bureaux privés en coworking : caractéristiques et avantages

3.1. Caractéristiques des bureaux privés en coworking

Un **bureau privé en coworking** se présente classiquement comme un bureau fermé (muré ou cloisonné) loué à usage exclusif par une entreprise ou une équipe. Il est « privé » en ce sens qu'il offre l'intimité et la confidentialité d'un bureau traditionnel (clairière aux bruits extérieurs, entrée/clé spécifique), tout en étant positionné dans une structure de lieu partagé. Autrement dit, c'est un espace contrôlé permettant de téléphoner ou de travailler sur des projets sensibles à l'abri des regards, mais avec la sécurité de l'accès à l'ensemble des services partagés du centre coworking.

Ces bureaux privés "incorporent l'essentiel d'un bureau professionnel" : mobilier ergonomique, bureau et chaises, rangements, câblage Ethernet/Wi-Fi sécurisé, électricité, chauffage/climatisation, etc. Ils respectent généralement les normes du travail (hauteur suffisamment, protocole sécurité, assurance) nécessaires pour un local à usage commercial (Source: www.lebienimmobilier.com) (Source: www.montrealcowork.com). Mais au lieu que l'entreprise se charge de tous ces aménagements, c'est l'exploitant de l'espace coworking qui fournit et maintient l'installation. Par exemple, comme l'illustre l'offre de Montréal CoWork, un bureau privé inclut un **accès 24/7**, même des services annexes comme des salles de réunion stimulant la collaboration, l'accès aux événements de networking, et souvent une domiciliation postale prestigieuse sur place (Source: www.montrealcowork.com) (Source: www.office-hub.com).

Les salles de bureaux privés sont dimensionnées de sorte à accueillir une certaine fourchette de collaborateurs : certaines places sont conçues pour 1–3 personnes (équipes réduites), d'autres peuvent contenir 3–6 ou plus, voire s'étaler sur tout un étage pour des entités jusqu'à 50+ employés. La plupart des coworking proposent des catégories tarifaires selon la capacité (ex. « bureau 2 places », « bureau 4 places », etc.), avec un prix dégressif par personne pour les petites équipes et des prix sur devis pour les grands plateaux. Ainsi l'**adaptabilité** est au cœur du concept : une entreprise peut démarrer avec un petit bureau et ensuite évoluer en changeant pour un bureau plus grand ou un étage entier, sans se soucier de trouver et aménager un nouveau local. Cette modularité facilite non seulement la croissance mais aussi l'ajustement en cas de décroissance, dynamisant la gestion des espaces de travail (pas de bureaux vides définitivement loués).

3.2. Avantages opérationnels et financiers

Les **avantages** des bureaux privés en coworking tiennent tout à la fois à la flexibilité des contrats et à la mutualisation des coûts et services :

- **Flexibilité contractuelle** : contrairement au bail commercial classique (souvent 3, 5 ou 10 ans), le coworking offre généralement des durées d'engagement beaucoup plus courtes, parfois à partir d'un mois. Cette liberté évite les **engagements financiers lourds** (garanties, loyers d'avance) et les pénalités en cas de besoin de déménager. Par exemple, selon WeForge (cabinet d'expertise-comptable), le coworking apporte une « liberté rare » permettant d'éviter les contraintes d'un bail traditionnel (Source: www.weforge.fr). Les entreprises gagnent en agilité : elles peuvent agrandir ou réduire leur bureau très rapidement, en s'adaptant instantanément aux pics d'activité ou aux phases de lancement, sans renégocier de bail.
- **Mise en commun des coûts** : les fournisseurs de coworking répartissent les charges (électricité, entretien, sécurité, ameublement, services à la personne) entre tous les membres. Cela réduit le coût unitaire du bureau pour chaque locataire. Par exemple, même sans inclure les services optionnels (ménage, réception de courrier, secrétariat), le simple fait d'avoir un bureau meublé prêt à l'emploi supprime de nombreuses dépenses de démarrage. Cette externalisation des installations a également pour effet de niveler les conditions d'accès au bureau : tant la start-up que la PME bien établie louent **au même prix** les mêmes commodités, sans qu'aucune d'elles n'ait à financer individuellement les plafonds, les sols, etc. Le site d'un espace de coworking le liste explicitement : « bureaux meublés », « bureau fermé à clef », « accès 24/7 », « adresse postale prestigieuse », accès à un événementiel interne (Source: www.montrealcowork.com).
- **Communauté et services additionnels** : au-delà du simple espace, les bureaux privés en coworking donnent accès à la communauté de professionnels et aux services immatériels. Réseautage, ateliers de formation, salles de réunion équipées, espaces de détente (cafeteria, lounge, parfois salle de sport) sont partagés par tous les membres. Cette dimension collective rend le travail plus stimulant et offre des opportunités de collaboration spontanée. Par exemple, un article note que le mariage d'un bureau dédié et de l'esprit communautaire est attractif : « le mix de

l'autonomie des bureaux à domicile et de l'atmosphère collaborative du coworking » crée un cadre de travail moderne (Source: 2727coworking.com). Même les grandes entreprises ont compris cet intérêt : devant la raréfaction du bureau traditionnel, plusieurs signent de nouveaux contrats avec des centres coworking pour profiter de leur infrastructure sans gérer toutes les responsabilités locatives.

Ces atouts s'accompagnent toutefois de quelques **inconvenients** potentiels (non listés ici exhaustivement mais à garder en tête) : coût horaire ou mensuel généralement plus élevé par poste qu'un bail sur longue durée, moindre contrôle sur l'environnement de travail (politique de voisinage, règlements communs), et nécessité de partager certains espaces avec d'autres entreprises. Néanmoins, pour la grande majorité des utilisateurs ciblés (freelance, PME, filiales en croissance, etc.), **les avantages l'emportent** : on dispose d'un bureau professionnel complet avec très peu de contraintes, que le modèle coopératif ou commercial de coworking rend accessible.

4. Analyse tarifaire et comparaison de prix

4.1. Panorama des tarifs et segments de marché

Le marché canadien du coworking est en forte croissance. Selon Optix, le secteur devrait presque tripler de volume (passant de 285 millions CAD en 2023 à 893 millions CAD en 2030) (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com). Dans ce contexte, Montréal se distingue par ses coûts modérés. Optix observe que « Toronto et Vancouver présentent les tarifs les plus élevés, tandis que Montréal offre des options plus abordables, avec des places partagées (hot desks) en moyenne 200–400 CAD par mois et des bureaux privés de 400–1200+ CAD par personne » (Source: www.optixapp.com). Cette tendance est confirmée par notre repérage local : en janvier 2026, les locaux comparables ouvrant leurs portes à Montréal facturent environ 20–30 % de moins que leurs équivalents torontois/vancouverois (Source: 2727coworking.com) (Source: www.optixapp.com).

Détaillons les fourchettes typiques :

- **Pass journaliers** : idéaux pour les nomades ou essai ponctuel. À Montréal, le coût journalier varie de *gratuit à 50 CAD environ*. Certains « café-coworking » facturent uniquement la consommation (ex. Anticafé) tandis que des opérateurs haut de gamme (notamment centres d'affaires traditionnels reconvertis) demandent un prix premium d'environ 35–50 CAD/jour (Source: 2727coworking.com). Le coût médian se situe autour de 20 CAD/jour (Source: 2727coworking.com).
- **Abonnements ponctuels (hot desk)** : pour un accès mensuel à un poste non assigné dans un espace ouvert. Les tarifs débutent typiquement autour de 100 CAD/mois dans des formules très basiques (souvent inclus café, internet) — c'est par exemple le tarif plancher cité pour le Crew Collective – et peuvent monter jusqu'à 200–300 CAD/mois chez la plupart des opérateurs de centre-ville. En médiane, on tourne autour de 275–300 CAD/mois pour un poste partagé chez les principaux acteurs (Source: 2727coworking.com). Ce type d'abonnement comprend souvent un certain nombre d'heures de salle de réunion mensuelles ou des crédits de service (ex. « 4 crédits de salle de réunion par mois chez WeWork »).
- **Bureaux dédiés (private office)** : dans cette catégorie, les tarifs sont plus élevés mais l'espace garanti est clos et réservé. Le coût par poste varie largement : des contrats long terme (24 mois) chez Regus ou Spaces dépassent 400 CAD/mois par poste (Source: 2727coworking.com), alors que des engagements plus courts ou des lieux plus modestes proposent des offres à 200–300 CAD. Par exemple, WeWork liste des bureaux 1 poste pour 490–510 CAD/mois (tarif de départ) (Source: www.wework.com) (Source: www.wework.com), et pour 2 postes à 870–1030 CAD (Source: www.wework.com) (Source: www.wework.com). En général, on estime qu'un petit bureau privé (2–3 pers.) à Montréal coûte entre 800 CAD et 1500 CAD par mois au total (Source: www.wework.com) (Source: www.wework.com). Plus la taille et la qualité (emplacement premium, design) montent, et plus les prix atteignent la tranche haute de la fourchette.
- **Bureaux sur étages entiers** : des équipes >10–15 personnes peuvent négocier des prix globaux ou des annonces « à l'étage » (obtenir le prix sur demande). Dans tous les cas, le marché compte des offres sur mesure là où un bail extérieur serait trop rigide financièrement.

Le tableau ci-dessus ('Tarifs indicatifs...') illustre le positionnement de WeWork parmi d'autres. Il faut noter que chaque fournisseur communique ses tarifs avec des astérisques : engagement de 12 mois, taxes et frais (ménage, mobilier) en sus. C'est pourquoi notre analyse tarifaire exhaustive se base non seulement sur les "prix affichés", mais aussi sur *ce qui est inclus* et les conditions (durée, frais cachés, obligations) (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com).

4.2. Comparaison des gammes de prix et concurrence

Un élément souvent rapporté est la comparaison **secteur public vs privé**. Louer directement un bureau ou un immeuble engage traditionnellement l'entreprise sur du long terme et expose à la vacance. Les bureaux privés en coworking, en échange, offrent une accessibilité immédiate. 2727 Coworking, dans son guide 2026, souligne que l'éventail de prix propose de l'**abordable** (« modèle coopératif Maldonad- style, Crew Collective offrant

des accès de base ~100 \$/mois») à l'**ultra haut de gamme** (« filiale de IWG sur contrat 24 mois 405 \$/mois par personne») (Source: 2727coworking.com). Cette amplitude signifie que l'utilisateur peut trouver une offre qui correspond à son budget et à ses attentes sur le plan des services. Par exemple, un ultra-mobile ou une très petite équipe peut se contenter d'un bureau économique (150–200 \$/mois par poste, parfois sous forme d'abonnement non assigné), tandis qu'une équipe de croissance moyenne investira sans problème dans un bureau clé-en-main à 350 \$/mois/poste dans un quartier central.

En outre, le rapport note que **la tarification de coworking est généralement inférieure à celle du bureau traditionnel équivalent** : louer un espace identique au secteur ouvert (centre-ville) via le coworking revient 20–30 % moins cher qu'un bail commercial standard (Source: 2727coworking.com). Deux raisons expliquent ce différentiel : d'une part, les espaces coworking acceptent souvent des engagements mensuels ou courts, ce qui suscite moins d'avantages pour le bailleur (les loyers doivent compenser la flexibilité offerte). D'autre part, la mutualisation des coûts (collective maintenance, mobilier partagé, etc.) évite également la double taxation qu'une entreprise paie typiquement sur son propre local (taxe d'affaires, télédistribution...).

4.3. Structure de coûts et exemples concrets

Pour illustrer par des données récentes : un forfait de bureau privé **de base 1 personne** chez WeWork Montréal était facturé 490-510 CAD/mois (Source: www.wework.com) (Source: www.wework.com) (selon l'immeuble), comparativement à environ 870-970 CAD pour 2 personnes (Source: www.wework.com) (Source: www.wework.com). Chez d'autres acteurs, les tarifs peuvent différer : par exemple, des coopératives comme Crew Collective peuvent offrir une assise fixe annuelle à prix étudié (~100-200 CAD/mois pour un fixe, plus des formules à l'heure) en échange d'un engagement communautaire. Des fournisseurs de centres d'affaires comme Regus/Spaces, prévoyant des durées longues, démarrent autour de 250-300 CAD/mois par poste (tantôt en promotion), jusqu'à 400 CAD pour des services premium (emplacement central, brevets).

Les coûts annexes méritent aussi d'être mentionnés. Dans le coworking, le *niveau de service* entre dans le calcul : l'accès à des salles de réunion privées, la climatisation 24/7 hors-horaire, la localisation dans un quartier d'affaires, la réputation du réseau (appoint potentiels de clientèle/neuf, programme de bien-être sur site) – tout cela constitue une « valeur ajoutée » qui peut justifier un tarif plus élevé. Inversement, des économies sont possibles par la négociation : des engagements sur plusieurs mois ou un plan d'accès multi-sites (ex. pass « All Access » d'un groupe) abaissent le prix unitaire.

En pratique, la comparaison dépend fortement du cas d'usage : une startup de 5 personnes aura intérêt à comparer un bureau fermé 5 postes en coworking (coût total de ~2500 CAD/mois, disons) à la location d'un petit local équivalent (où les loyers seraient de ~2000 CAD plus les charges fixes). Il lui suffira ensuite de couper le bail sans pénalité s'il souhaite se rétrécir – flexibilité inexistante en bail fixe. Ainsi, malgré un coût par mètre carré supérieur, le coworking l'emporte globalement par la flexibilité et la simplicité de gestion.

5. Perspectives de la demande et analyses de données

5.1. Télétravail et travail hybride

La montée en puissance du télétravail est un moteur majeur. Les données de Statistique Québec montrent que, en 2022, **plus du tiers des travailleuses et travailleurs québécois** ont pratiqué le télétravail, principalement en mode hybride (Source: statistique.quebec.ca). Montréal et la région (Outaouais) atteignent des taux proches de 45 %, bien au-delà des zones rurales (<20 % dans la Gaspésie ou le Bas-Saint-Laurent (Source: statistique.quebec.ca). Ce faisant, une proportion non négligeable de la main-d'œuvre souhaite aujourd'hui travailler 1 à 3 jours par semaine hors du domicile principal. Or, les bureaux sponsorisés par l'employeur dans les grandes tours comptent souvent plusieurs dizaines de postes inoccupés certains jours. Les employés « hybrides » recherchent donc des alternatives : immeuble satellite, espace de coworking de quartier, voire espace au frais de l'entreprise dans un centre coworking.

Les études montrent qu'environ **77 % des organisations** ont officiellement adopté aujourd'hui un modèle mixte (télétravail + présence) (Source: 2727coworking.com). Cette tendance est structurelle : au-delà de la crise COVID, la demande pour des bureaux flexibles ou des espaces « troisièmes lieux » ne faiblit pas. Le récent *Office Figures* de CBRE Montréal indique que malgré un taux de vacance élevé (~19 %), le 4e trimestre 2025 a enregistré 476 000 pi² d'absorption nette positive (Source: www.cbre.ca), suggérant que de nouveaux besoins (notamment hybrides) poussent toujours vers la location. De plus, une forte proportion (près de 40 %) des espaces vacants sont en sous-location (Source: www.cbre.ca) – signifiant que certaines entreprises préfèrent libérer leur bail pour financer du coworking ou du télétravail plutôt que de rester inactives.

En synthèse, les tendances de l'industrie (mondiale et locale) indiquent que le coworking se nourrit du télétravail. Les pourcentages élevés d'employés en modèle hybride (Source: statistique.quebec.ca) se traduisent par une base de clientèle constante pour les espaces flexibles : un employé qui télétravaille la moitié du temps a souvent besoin d'un bureau les autres jours. Les operators coworking mettent en avant cette stabilité de

la demande dans leurs plans d'affaires, et engagés pour répondre à ce "nouveau besoin" appelé à perdurer (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com).

5.2. Occupation et dynamiques récentes

Les chiffres d'occupation spécifiques au coworking sont moins centralisés que ceux de l'immobilier traditionnel, mais les indicateurs connexes sont clairs. Par exemple, alors que les gratte-ciels de bureaux affichaient une vacance record, les opérateurs de coworking locaux ont souvent annoncé un maintien, voire une légère hausse de leur occupation. Plusieurs témoignages indiquent que des petites et moyennes entreprises utilisent maintenant le coworking pour réorganiser leur espace de travail (centrales délaissées, réponse au montant de loyer, ou recherches d'adresses satellite pour attirer du personnel hors centre-ville). D'après [78], « des analyses ont montré une augmentation des adhésions de la part d'entreprises de taille moyenne abandonnant les baux fixes » pour basculer vers l'espace flexible (Source: 2727coworking.com).

De plus, la croissance du coworking hors du centre-ville est notable. Outre Montréal, des arrondissements et même des municipalités proches voient l'implantation d'espaces collaboratifs (voir par exemple Laval, Lavaltrie, etc.), ce qui témoigne de la **décentralisation** croissante. La logique est qu'un employeur peut établir plusieurs petits bureaux proches de la résidence de ses effectifs, plutôt que de regrouper tout le monde dans une tour centrale coûteuse. Le coworking, en offrant des emplacements stratégiques (proche métro, axes routiers, ou pôles technos), accompagne cette stratégie distribuée.

Sur le plan macro, Montréal se distingue par un endettement immobilier modéré et des incitatifs politiques pour l'innovation (e.g. subventions aux startups, zones innovation), mais le rôle régulateur dans l'essor du coworking reste limité. L'essentiel se joue sur l'aspect économique : tant que les prix restent compétitifs et la demande active, le coworking est viable.

6. Acteurs, cas d'usage et études de cas

6.1. Panorama des opérateurs majeurs

Comme évoqué, le marché québécois se divise entre les grands réseaux et les acteurs locaux. Voici quelques exemples notables :

- **WeWork** : l'un des plus visibles. Sa présence à Montréal inclut notamment L'Avenue (1275 av. Canadiens, 7^e étage) et le 1010 Ste-Catherine, offrant bureaux privés de 1 à plusieurs dizaines de postes. Nous avons déjà cité ses tarifs (490 CAD pour 1 poste, etc.) (Source: www.wework.com) (Source: www.wework.com). La notoriété de WeWork attire startups internationales à Montréal, mais l'enseigne a dû fermer plusieurs emplacements suite à sa restructuration mondiale fin 2023 (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com). Malgré cela, elle maintient certaines locations stratégiques, ce qui assure une visibilité continue du coworking global à Montréal.
- **Regus / IWG / Spaces** : présent depuis longtemps dans les bureaux corporatifs. À Montréal, Regus (et sa marque affiliée Spaces) opèrent plusieurs centres (ex. 1250 René-Lévesque, Peel Tower). Leur modèle privilégie les contrats de longue durée (souvent 12–24 mois) avec services sophistiqués. Leur clientèle type est souvent PME établies ou divisions de grands groupes nationales cherchant de l'espace multinational avec flexibilité relative. Les prix chez Regus/Spaces sont en général dans le segment « premium » du marché local.
- **Crew Collective & Café** : équipe locale ayant transformé en 2015 l'ancien siège de la Banque Royale (centrale du Vieux-Montréal) en un espace coworking-bistro très médiatisé. L'insolite cadre néoclassique (grands plafonds, mobilier ancien) en fait un lieu de prestige. Crew propose des bureaux privés modulables + café ouvert au public. Outre l'aspect esthétique, Crew a popularisé le coworking culturel du vieux Montréal. (Notre document *Cowork Montréal: Top 10 espaces* note Crew comme l'un des meilleurs, capitalisant sur son héritage architectural (Source: 2727coworking.com).)
- **Notman House** : plus qu'un coworking classique, ce centre se définit comme « maison de l'innovation ». Il accueille startups, événements tech et offre des bureaux partagés. Notman a par exemple hébergé plus de 100 000 visiteurs et 1 000 événements depuis sa création (Source: www.office-hub.com). Son modèle associe espace de bureaux, café, programmation d'ateliers et réseautage, renforçant l'écosystème. Les prix chez Notman sont modérés (base coworking), avec une démarche presque philanthropique (fondation à but non lucratif initial).
- **Montreal Cowork** : une coopérative fondée par des professionnels pour offrir des bureaux privés abordables. Elle existe dans plusieurs arrondissements (Plateau, Centre-Ville, etc.). Son site présente les avantages de rejoindre la « communauté Montréal CoWork » : accès 24/7, bureaux fermés à clef, espace premium, etc (Source: www.montrealcowork.com). Ce type d'initiative illustre comment les entreprises locales peuvent structurer l'offre coworking sans passer par de gros groupes.

- **2727 Coworking** : opérateur local à Griffintown/Canal Lachine, détaillant de manière transparente sa grille tarifaire et comparatifs. Bien qu'il publie ses propres guides marketing, ses données sont utiles car elles recourent plusieurs sources (reportages, agences). Le guide 2026 de 2727 affirme que Montréal compte plus 100 espaces flexibles (Source: 2727coworking.com) et détaille les tendances du marché. On notera que dans son top Google, 2727 a 4,9/5 d'évaluation (l'une des meilleures), suivi de près par Montreal Cowork (4,7/5), Anticafa (4,6–4,8/5) et Maison Notman (4,6/5) (Source: 2727coworking.com).
- **Autres espaces remarquables** :
 - *Walter Montréal (Vieux-Port)* propose un coworking design moderne avec services (cabines insonorisées, cuisine partagée) (Source: lexstart.ca).
 - *ESPACE Shopify (Lachine)*, où la firme tech canadienne a ouvert un bureau satellite offrant coworking (ceci est un exemple de développement hybride employeur-coworking).
 - *Espaces universitaires et soins de coworking* : Quelques universités ou CJE ouvrent aussi des espaces pour entrepreneurs, illustrant l'essor « institutionnel » du coworking.

6.2. Cas d'usage (exemples d'entreprises)

Plusieurs **cas d'usage** illustrent l'intérêt des bureaux en coworking :

- **Jeune startup en croissance** : Lorsqu'une entreprise en amorce sort de la phase de travail chez soi ou en locaux familiaux, elle a besoin de professionnaliser son image (siège d'entreprise), tout en gérant son budget de façon serrée. Un marinade startup de 5 salariés peut ainsi choisir un coworking : elle loue 5 postes dans un bureau privé, s'approprie 5 cartes-clés, et bénéficie immédiatement de services (internet sécurisé, photocopieuse, secrétariat occasionnel). Au lieu de fournir des équipements, de négocier un bail 5 ans in fine, elle ne paye qu'un abonnement modéré (disons ~2500 CAD/mois pour 5 places) avec liberté de raccourcir. Cette disposition a « indéniablement augmenté l'impact de [leur] marque interne », constate un dirigeant cité sur le site de WeWork (témoignage issu d'un blog WeWork Canada).
- **Agence de professionnels** : Un cabinet comptable, agence de marketing ou studio de design de taille moyenne peut se rendre rapidement adresser ses besoins via du coworking. Prenons le cas hypothétique d'une agence de 12 employés : au lieu de louer un étage complet, elle réserve 12 places dans un espace partagé. Elle profite alors des infrastructures (salles de réunion pour recevoir des clients, café sur place, événements de networking offerts par l'espace). Elle peut répartir ses collaborateurs au sein d'un grand open-space dédié et de quelques bureaux fermés, le tout sous un contrat unique. Financièrement, si l'agence devait louer local vide comparable, elle aurait à financer une rénovation de bureaux, seuil administratif plus élevé, charges fixes. La solution coworking allège tous ces aspects.
- **Corporation cherchant un hub local** : Certaines grandes entreprises choisissent de ne pas réembaucher l'intégralité de leurs effectifs dans leur grand siège downtown. Pour permettre à leurs salariés venant de l'extérieur (banlieues, montérégie) de se rencontrer ponctuellement, elles louent des bureaux sous marque blanche chez un opérateur (ex. des bureaux privés chez Regus au Mile-End), ou un volume de passes journaliers dans plusieurs sites coop. Cela répond aux besoins de flexibilité géographique et favorise les réunions face-à-face sans sur-engagement locatif.
- **Travailleurs autonomes / Télétravailleurs isolés** : Un dernier cas est celui des travailleurs individuels (pigistes, consultants, enseignants mis en disponibilité, etc.) qui travaillent seuls chez eux. Le coworking leur apporte le bénéfice essentiel de **rompre l'isolement**. Beaucoup choisissent un espace pour pouvoir se socialiser, participer à des communautés de pairs (meetups), et disposer d'un cadre de travail professionnel. Dans ce cas, le bureau privé n'est pas strictement nécessaire (plusieurs optent pour un poste en open space), mais certains freelances (avocats, conseillers) louent un « cabinet » fermé pour recevoir des clients avec discrétion.

En France ou aux États-Unis, ce phénomène s'intègre dans une tendance globale : on parle de plus en plus d'« espace de travail hybride » où le coworking fait le pont entre bureau et domicile (Source: espaceswaverly.ca) (Source: espaceswaverly.ca). Cela implique que le coworking ne se limite plus aux startups tech, mais attire aussi PME traditionnelles – ce qui est déjà perceptible à Montréal, comme le souligne la blogueuse de Lexstart, vantant des coworking adaptés aux entrepreneurs de tous horizons (Source: lexstart.ca).

7. Impacts et perspectives d'avenir

7.1. Implications économiques et urbaines

L'essor des **bureaux privés en coworking** a plusieurs ramifications :

- **Reconfiguration du marché immobilier** : Les propriétaires d'immeubles commerciaux doivent composer avec l'exigence de flexibilité accrue des locataires. Certains d'entre eux se tournent vers les opérateurs de coworking comme source de revenus stables sur leurs étages vacants (location longue durée d'un centre d'affaires), plutôt que de trouver de nouveaux baux traditionnels. Cela crée une symbiose (ex. de nombreux étages de tours montréalaises étant exploités par des chaînes comme Regus). D'autres proposent leur tour comme espace temp coworking (pop-up temporaires).
- **Renforcement de l'écosystème entrepreneurial** : Des hubs d'innovation s'établissent autour des espaces coworking, en lien avec les universités et incubateurs. La proximité physique favorise la naissance de projets collaboratifs. Par exemple, la présence de la bande passante du Notman House ou de l'interface entre recherche et entreprises au centre-ville génère de nouvelles synergies. Les retours empiriques (chiffres de financement, brevets déposés, emplois créés) confirment cette dynamique (les 630 M\$ générés par les alumni de Notman en témoignent (Source: www.office-hub.com)).
- **Effets sur la ville** : Les coworkings diffusés chez le grand public contribuent à dynamiser les quartiers. Un village comme Saint-Henri voit depuis 2022 plusieurs coworkings s'ouvrir (Old Brewery, l'Intelligence Factory), redonnant vie d'antan (vers 1900, la Montreal Industrial Electric Company y employait des milliers). En rendant les centres-villes partiellement plus flexibles, le coworking dilue la concentration des activités professionnelles (anti-ghettoïsation des CBD tout en soutenant l'activité commerciale de proximité).

7.2. Enjeux technologiques et socio-culturels

Technologique : Les espaces modernes intègrent de plus en plus de solutions high-tech (réservation intelligente de salles, IoT pour mesurer les taux d'occupation, nettoyage automatisé). Dans quelques années, le coworking pourrait faire appel à la réalité augmentée (portes éphémères), à des coefficients d'intelligence artificielle pour la réservation de bureaux selon le profil de l'employé, etc. Les exploitants investissent pour rester à la pointe, ce qui peut influencer les tarifs ultérieurs.

Culture et travail : La tendance en 2026 va vers un « bureau destinationnel » transformé en « bureau local ancré dans la communauté » (Source: espaceswaverly.ca) (Source: espaceswaverly.ca). Les salariés n'y vont plus simplement pour effectuer des tâches routinières, mais pour des réunions, ateliers, et même du co-développement de projets. Cette évolution plaide pour du coworking de qualité – design attractif, atmosphère collaborative, programmations sociales – qui justifie aussi premium pricing dans les segments supérieurs.

7.3. Défis futurs

Malgré la croissance, quelques défis restent présents pour que le coworking conservât sa dynamique :

- **Surcapacité éventuelle** : Si le télétravail devait fortement reculer (adoption de politiques de retour chez soi par les grandes entreprises), la demande coworking pourrait se contracter. Les prévisions actuelles misent sur le maintien de l'hybride, mais un changement brusque (ex. pandémie suivante, mutations économiques) reste un risque. Les opérateurs doivent donc surveiller les indicateurs macro.
- **Compétition et consolidation** : Le déclin de WeWork a libéré des espaces, mais aussi des dettes. D'autres grands réseaux consolidés pourraient revoir leur stratégie. Une concentration du marché est possible (fusions entre réseaux locaux, acquisitions). À court terme, la compétition stimule la baisse des tarifs et l'amélioration des services — bénéfique pour l'utilisateur — mais à long terme, elle peut mener à un ajustement de l'offre (fermée de lieux non rentables).
- **Réglementation et normes** : En droit, on parle actuellement de mieux encadrer les activités de coworking quant à la sécurité au travail, aux assurances et aux normes x occupant d'immeuble (incendie, etc.). À ce jour, au Québec, il n'existe pas de statut particulier pour les espaces de coworking ; ils sont juridiquement assimilés à des immeubles de bureaux traditionnels. Les gestionnaires franchisés doivent donc veiller à la conformité. À l'avenir, des législations peuvent apparaître (par exemple, faciliter la domiciliation d'entreprises ou clarifier les normes anti-pandémiques).

8. Conclusion

En 2026, l'offre de bureaux privés en coworking à Montréal se révèle robuste et variée. L'analyse approfondie menée montre que :

- Le coworking n'est pas un phénomène passager : au contraire, il s'est transformé en un segment à part entière du marché du bureau, répondant aux nouvelles normes d'hybridation du travail (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com). À Montréal, l'écosystème local (plus de 100 espaces flexibles) illustre cette tendance.

- Les avantages principaux résident dans la flexibilité (pas de bail rigide) et l'accessibilité (tout inclus, professionnel). La clientèle est mixte : indépendants, PME, branches d'entreprises, parfois étudiants-entrepreneurs. L'attrait est tel qu'il attire aussi bien des offres low-cost (parc municipal reconverti) que haut de gamme (campus corporatifs et services premium).
- Les tarifs y sont compétitifs. Les études sectorielles soulignent que Montréal reste **nettement moins onéreux** pour un poste de coworking que les grandes métropoles canadiennes (Source: 2727coworking.com) (Source: www.optixapp.com). Les prix médians (≈275 CAD/mois par poste partagé) sont à la portée d'un large éventail d'entreprises.
- Le contexte de travail actuel (prédominance de l'hybride) continue de nourrir la demande. Les données de télétravail au Québec et les rapports immobiliers confirment la vitalité de ce segment. De plus, l'intérêt pour des locaux « hybrid-friendly » engage davantage d'acteurs traditionnels à revisiter leurs besoins immobiliers.

Perspectives : Nous anticipons que le marché montréalais poursuivra sa maturation. De nouveaux formats d'abonnement (par exemple, partages de bureaux inter-entreprises), des innovations technologiques (gestion intelligente des espaces) et une plus grande mixité (intégration avec le coworking 4.0) sont à l'agenda. Les implications sont larges : pour les décideurs d'entreprise, le coworking est devenu une variable stratégique dans la planification immobilière et organisationnelle. Pour les autorités locales, cela soulève la question de l'aménagement urbain, avec des quartiers affluents remodelés autour de ces pôles de coworking.

En conclusion, louer un **bureau privé en coworking à Montréal** offre aujourd'hui une combinaison inédite de flexibilité, de services professionnels et de coûts maîtrisés qui séduit une partie croissante de la force de travail. La variété des options et les signaux du marché (croissance des espaces, solidité des tarifs, témoignages d'utilisateurs) indiquent que cette formule est à la fois pragmatique et pérenne. Tous les constats du rapport sont corroborés par les sources académiques, professionnelles et statistiques citées (Source: 2727coworking.com) (Source: statistique.quebec.ca) (Source: 2727coworking.com) (Source: www.wework.com), garantissant ainsi la fiabilité de cette analyse dynamique.

Sources et références (sélection) : Ce document s'appuie sur des publications spécialisées, des rapports d'agences immobilières et d'analystes, ainsi que des sites officiels de coworking et d'associations sectorielles (Source: 2727coworking.com) (Source: www.cbre.ca) (Source: www.office-hub.com) (Source: www.wework.com) (Source: www.optixapp.com) (Source: statistique.quebec.ca) (Source: 2727coworking.com) (Source: 2727coworking.com). Tous les chiffres avancés y sont dûment référencés. (Pour des raisons de concision, la liste complète des références figure en note de bas de page dans la version PDF du rapport.)

Tags: bureau privé, coworking montréal, travail hybride, immobilier d'entreprise, espace de travail flexible, tarification coworking, location bureau

DISCLAIMER

This document is provided for informational purposes only. No representations or warranties are made regarding the accuracy, completeness, or reliability of its contents. Any use of this information is at your own risk. 2727 Coworking shall not be liable for any damages arising from the use of this document. This content may include material generated with assistance from artificial intelligence tools, which may contain errors or inaccuracies. Readers should verify critical information independently. All product names, trademarks, and registered trademarks mentioned are property of their respective owners and are used for identification purposes only. Use of these names does not imply endorsement. This document does not constitute professional or legal advice. For specific guidance related to your needs, please consult qualified professionals.