

Bureaux dédiés en coworking : Analyse d'une tendance d'espace de travail

Publié le 4 août 2025 45 min de lecture



Bureaux dédiés dans les espaces de coworking : Statistiques mondiales, tendances et facteurs déterminants

Introduction : Les espaces de coworking ont évolué, passant de centres ouverts pour les travailleurs indépendants à des lieux de travail diversifiés qui répondent de plus en plus aux besoins des équipes et des entreprises de toutes tailles. Un changement clé dans cette évolution est l'émergence des *bureaux fermés dédiés* (bureaux privés et cloisonnés) au sein des centres de coworking. Ce rapport examine en détail la prévalence de ces bureaux privés à l'échelle mondiale et régionale, la manière dont cette répartition a évolué au fil du temps (en particulier avant et après la pandémie de COVID-19), et [pourquoi de nombreuses entreprises choisissent des bureaux fermés dans des espaces de travail partagés](#). Nous nous appuyons sur des recherches industrielles et des avis d'experts – y compris des données de CBRE,

JLL, IWG (Regus), WeWork, Cushman & Wakefield, Gensler, et d'autres – pour comprendre les modèles d'adoption par taille d'entreprise et par secteur, les motivations derrière le choix de la confidentialité dans un environnement collaboratif, et les implications pour la conception et les opérations des espaces de coworking. Des données visuelles (graphiques et tableaux) sont incluses pour illustrer les comparaisons clés telles que les configurations d'espace de travail, les modèles de tarification et les taux d'occupation. Les conclusions s'adressent aux professionnels de l'immobilier, aux stratèges d'entreprise et aux consultants en espaces de travail qui souhaitent acquérir une compréhension approfondie de cette tendance.

Statistiques mondiales et régionales : Espaces de coworking dédiés vs. ouverts

 <https://www.optixapp.com/blog/coworking-trends/>

Figure : Infographie soulignant le virage spectaculaire vers les bureaux privés dans le coworking. D'ici 2025, une *moyenne d'environ 80 % de l'espace de coworking* sera allouée aux bureaux privés (fermés), avec seulement environ 20 % dédiés aux zones de sièges ouverts (Source: [optixapp.com](https://www.optixapp.com)). Cela marque un changement significatif par rapport aux débuts du coworking, qui étaient envisagés comme des espaces communs principalement ouverts. Aujourd'hui, la plupart des centres de coworking intègrent un mélange de configurations, et l'équilibre a fortement penché en faveur des bureaux cloisonnés. Selon des données récentes de l'industrie, *la demande de bureaux privés a officiellement dépassé celle du hot-desking ouvert*, ce qui a conduit les opérateurs à allouer la majorité de leurs plans d'étage aux bureaux privés et d'équipe (Source: [optixapp.com](https://www.optixapp.com)). En fait, de nombreux consultants en coworking conseillent désormais qu'un espace devrait pouvoir couvrir son loyer uniquement grâce aux revenus des bureaux privés, soulignant à quel point les bureaux privés sont devenus centraux pour *le modèle économique du coworking* (Source: [optixapp.com](https://www.optixapp.com)).

Ce changement devient encore plus clair lorsqu'on le compare aux enquêtes passées. Il y a plusieurs années, les bureaux ouverts occupaient une part beaucoup plus importante des aménagements de coworking. Par exemple, les données de Cushman & Wakefield ont montré que *l'espace de coworking moyen vers la fin des années 2010 consacrait environ 50 % de son aménagement aux zones de bureaux ouverts* (tables partagées ou hot desks), environ 25 % aux salles de réunion, et les 25 % restants à d'autres usages (y compris les bureaux privés et les commodités) (Source: [drop-desk.com](https://www.drop-desk.com)). À cette époque, un peu plus de la moitié (51 %) des espaces de coworking dans le monde *offraient des bureaux privés* à leurs membres (Source: [drop-desk.com](https://www.drop-desk.com)) – ce qui signifie qu'il était courant pour un centre de coworking d'avoir au moins quelques bureaux verrouillables pour les équipes, mais ces bureaux constituaient une minorité de l'espace total. Dans les espaces de coworking nouvellement ouverts, la proportion de surface dédiée aux bureaux privés était en moyenne aussi basse que 18 % la première

année d'exploitation (Source: [deskmag.com](https://www.deskmag.com)), la majorité de l'espace étant ouverte et collaborative. Les grands centres de coworking avaient tendance à inclure plus de bureaux privés même à l'époque ; une enquête mondiale sur le coworking de 2018 a révélé que dans les espaces de plus de 100 bureaux, les *bureaux privés occupaient environ 40 % de l'espace total, tandis que les espaces de travail ouverts ne représentaient qu'environ 25 %* (le reste étant des salons, des espaces événementiels, etc.) (Source: [deskmag.com](https://www.deskmag.com)). Ces chiffres de la fin des années 2010 indiquent que même avant la pandémie, une transition progressive vers plus d'espaces cloisonnés était en cours dans les grandes implantations de coworking.

Avance rapide jusqu'au milieu des années 2020, et les bureaux privés sont devenus le type d'espace dominant dans les centres de coworking à l'échelle mondiale (Source: [optixapp.com](https://www.optixapp.com)). Les observateurs de l'industrie notent que cela est une réponse à une demande soutenue : les opérateurs signalent que les zones de coworking ouvertes ont souvent une utilisation inégale, tandis que les bureaux privés et semi-privés connaissent une adoption beaucoup plus forte et plus constante (Source: [optixapp.com](https://www.optixapp.com)). En d'autres termes, les membres votent avec leurs pieds (et leurs portefeuilles) en faveur de la confidentialité. En conséquence, *l'installation de coworking typique en 2025 est effectivement une suite de nombreux petits bureaux* avec une couche de commodités partagées, plutôt qu'un grand espace commun. Les données du marché régional confirment cette tendance mondiale tout en révélant quelques nuances :

- **Amérique du Nord** : Les espaces de coworking aux États-Unis et au Canada sont souvent plus grands qu'ailleurs (en moyenne ~930-1390 m² aux États-Unis (Source: [drop-desk.com](https://www.drop-desk.com))), permettant un mélange de suites privées et de zones ouvertes. Malgré cela, les fournisseurs américains se sont fortement orientés vers les bureaux privés. WeWork, par exemple, a tiré l'essentiel de sa croissance d'adhésion des utilisateurs de bureaux privés, et à la mi-2020, environ 65 % des clients de WeWork étaient de grandes entreprises (louant souvent des bureaux fermés ou des suites plutôt que de simples bureaux individuels) (Source: [drop-desk.com](https://www.drop-desk.com)). Au Canada et aux États-Unis, les grands opérateurs comme Industrious signalent que la plupart des nouvelles demandes concernent des espaces d'équipe cloisonnés plutôt que des postes de coworking ouverts (Source: [cbre.com](https://www.cbre.com)).
- **Europe** : La pénétration des espaces flexibles en Europe représente quelques pour cent du stock total de bureaux (environ 2,5 % du stock de bureaux en 2023) (Source: [allwork.space](https://www.allwork.space)), mais elle croît régulièrement. De nombreux centres de coworking européens proposent des bureaux privés haut de gamme pour attirer les utilisateurs d'entreprise dans des villes comme Londres, qui possède l'une des parts d'espaces flexibles les plus élevées au monde (estimée à environ 10 % du stock de bureaux) (Source: [optixapp.com](https://www.optixapp.com)). Au Royaume-Uni, il existe un exemple frappant de la façon dont les prix et l'occupation reflètent la demande de bureaux privés : *à Londres, les bureaux privés en coworking coûtent en moyenne environ 805 £ par poste par mois, tandis que dans le reste du Royaume-Uni, ils sont en moyenne d'environ 379 £ par poste* – soit plus du double de la différence

de prix (Source: [allwork.space](#)). Malgré le coût, l'occupation de ces bureaux privés reste élevée (Londres ~82 % occupés, contre ~83 % en dehors de Londres) (Source: [allwork.space](#)), ce qui indique une demande robuste même face à des prix élevés. Le tableau ci-dessous illustre cette comparaison, ainsi que les durées de contrat :



Figure : Comparaison des prix et des taux d'occupation des bureaux privés à Londres par rapport au reste du Royaume-Uni (2024). Les bureaux privés de Londres affichent des prix beaucoup plus élevés (en moyenne **805 £** par poste/mois, +12 % en glissement annuel) que ceux du reste du pays (**379 £**, +1 % en glissement annuel), même si les taux d'occupation sont à peu près comparables, se situant dans la fourchette basse des 80 % (Source: [allwork.space](#)). Il est à noter que les utilisateurs d'espaces flexibles au Royaume-Uni s'engagent également sur des durées plus longues – la *durée moyenne des contrats pour les bureaux flexibles a augmenté pour atteindre environ 15,6 mois* (en hausse de 27 % d'une année sur l'autre) (Source: [allwork.space](#))(Source: [allwork.space](#)), signalant que les entreprises considèrent le coworking/les suites privées comme une solution viable à plus long terme plutôt qu'une simple solution temporaire.

- **Asie-Pacifique :** Le marché du coworking en APAC est le plus grand en nombre de centres, mais les espaces individuels fonctionnent souvent à plus petite échelle (la taille moyenne en Asie est d'environ ~325 m², contre des moyennes beaucoup plus grandes en Occident) (Source: [drop-desk.com](#)). Compte tenu de la rareté de l'immobilier, les espaces de coworking asiatiques ont historiquement mis l'accent sur le hot-desking ouvert et les aménagements denses. Cependant, même en APAC, des fournisseurs comme IWG/Regus et les opérateurs locaux ont de plus en plus ajouté des bureaux privés pour répondre aux besoins des PME et des équipes satellites. À la mi-2024, l'espace de bureaux flexibles dans 20 grandes villes d'Asie-Pacifique avait atteint 8,27 millions de m² (environ 4 % du stock total de bureaux de catégorie A) (Source: [allwork.space](#)). Cette croissance inclut de nombreuses petites suites privées et des "micro-bureaux" au sein des centres de coworking, reflétant les préférences régionales pour des zones de travail privées et concentrées à côté des commodités partagées. Des marchés comme l'Inde connaissent une *demande croissante de bureaux privés gérés*, les fournisseurs de coworking cherchant à acquérir des propriétés entières pour créer plus de capacité de bureaux fermés (Source: [allwork.space](#))(Source: [allwork.space](#)).
- **Autres régions :** En Amérique latine et en Afrique, le coworking est également en expansion, souvent tiré par la demande des startups et des travailleurs à distance. L'Amérique latine a connu un bond de 29 % de la demande d'espaces de travail flexibles en 2023, par exemple (Source: [allwork.space](#)). Bien que les statistiques détaillées sur les aménagements soient rares, des preuves anecdotiques suggèrent que même sur les marchés émergents du coworking, les bureaux privés et

les salles verrouillables (pour les équipes ou les réunions clients) sont des arguments de vente clés en raison des préférences culturelles pour la confidentialité et la sécurité dans les environnements professionnels.

En résumé, dans toutes les régions du monde, la *majorité de la nouvelle offre d'espaces de coworking est fournie sous forme de bureaux privés ou de suites dédiées*. Les zones de coworking ouvertes et les hot desks existent toujours dans presque tous les espaces – ils restent essentiels pour les travailleurs indépendants, les individus et pour favoriser la communauté – mais ils occupent désormais une empreinte beaucoup plus petite par rapport aux bureaux cloisonnés. Cette inversion par rapport au modèle original du coworking est une caractéristique déterminante de l'industrie moderne des espaces de travail flexibles (Source: optixapp.com).

Tendances au fil du temps : Évolutions de la demande avant et après la pandémie

L'équilibre entre les espaces ouverts et fermés dans le coworking, et la demande globale de bureaux flexibles, ont été considérablement influencés par la pandémie de COVID-19 et ses conséquences. **Avant 2020**, le coworking était l'un des segments de l'immobilier à la croissance la plus rapide, bien que partant d'une base modeste. Des fournisseurs comme WeWork, IWG (Regus) et de nombreuses startups se développaient rapidement, alimentés par les travailleurs indépendants, les startups et un flux croissant d'utilisateurs d'entreprise. Avant la pandémie, l'éthos du coworking mettait l'accent sur les **environnements ouverts et collaboratifs** – la vision classique de personnes se mêlant à des tables communes ou dans des salons (Source: optixapp.com). Néanmoins, même pendant cette période, il y a eu une **augmentation progressive de la demande de bureaux privés** à mesure que les entreprises commençaient à utiliser les centres de coworking comme bureaux satellites ou espaces de projet. Fin 2019, les grandes entreprises constituaient déjà une part notable de la clientèle du coworking (par exemple, l'adhésion des entreprises à WeWork augmentait rapidement, et la *durée moyenne d'engagement des contrats WeWork avait presque doublé, passant de 8 mois en 2017 à 15 mois à la mi-2019*, à mesure que de plus en plus d'entreprises de taille moyenne et grande s'engageaient) (Source: wework.com)(Source: wework.com).

2020 : L'impact de la pandémie. L'épidémie de COVID-19 a porté un coup soudain au secteur du coworking. Les confinements et les préoccupations sanitaires ont fait chuter l'occupation pratiquement du jour au lendemain au deuxième trimestre 2020 (Source: hok.com). De nombreux espaces partagés ont été temporairement fermés ou fonctionnaient à capacité très réduite. Les revenus du marché mondial du coworking ont fortement chuté – par exemple, les estimations montrent que le marché mondial du coworking est passé d'environ 9,3 milliards de dollars en 2019 à environ 8,2 milliards de dollars en 2020 (Source: drop-desk.com) – un rare revirement dans une industrie qui doublait de taille tous les quelques

années. La forte baisse était principalement due au passage abrupt au travail à domicile et à l'hésitation des travailleurs à utiliser des installations partagées pendant une crise sanitaire (Source: hok.com). L'occupation des bureaux physiques est généralement tombée à des niveaux extrêmement bas en 2020, et les centres de coworking n'ont pas fait exception.

Cependant, la pandémie a également semé les graines de nouvelles stratégies de travail. À mesure que les entreprises et les employés s'adaptaient aux modèles de travail à distance et **hybrides**, beaucoup ont vu dans les espaces de bureaux flexibles un moyen d'équilibrer ces nouvelles préférences. Fin 2020 et en 2021, la demande a commencé à **rebondir**, en particulier pour les solutions flexibles pouvant soutenir les équipes distribuées. Les opérateurs de coworking et de bureaux avec services se sont adaptés en améliorant la sécurité (espacement des bureaux, nettoyage fréquent, technologie sans contact) et en offrant davantage d'options privées ou cloisonnées pour répondre aux préoccupations sanitaires. Les petits *bureaux cloisonnés*, les *postes de travail cloisonnés* et les *salles de réunion réservables* sont devenus des produits très recherchés pour ceux qui retournaient à un lieu de travail partagé, car ils offraient des environnements contrôlés au sein d'un cadre commun (Source: firmspace.com)(Source: firmspace.com).

Reprise et changements post-2020 : À la mi-2021, les principaux opérateurs ont signalé un fort rebond de l'occupation. Les deux plus grandes entreprises de coworking au monde – WeWork et IWG – ont vu leur utilisation se redresser substantiellement après le creux : *l'occupation mondiale de WeWork a rebondi à environ 52 % à la mi-2021, et celle d'IWG à environ 69 %* (en hausse par rapport à des niveaux beaucoup plus bas en 2020) (Source: gcuc.co). L'espace flexible se redressait, en fait, plus rapidement que le secteur des bureaux traditionnels. Alors que les immeubles de bureaux conventionnels en 2021 n'étaient souvent occupés qu'à moitié (fréquentation hebdomadaire ~50 % des niveaux pré-pandémiques), les **installations de coworking se remplissaient à un rythme comparativement plus élevé**(Source: gcuc.co). Jacob Bates, responsable des espaces flexibles chez JLL, a noté que l'occupation des centres de coworking était "nettement plus élevée que celle des bureaux traditionnels" fin 2021 (Source: gcuc.co). Cela reflète la manière dont la **tendance du travail hybride** s'est manifestée : au lieu que tout le monde retourne à un siège social unique, de nombreuses entreprises ont autorisé ou encouragé les employés à travailler à distance à temps partiel et à utiliser les espaces flexibles/de coworking selon les besoins.

De manière cruciale, les *préférences au sein du coworking ont évolué en faveur d'espaces plus privés après 2020*. Les zones de hot-desking en open space, avec des sièges densément regroupés, ont suscité moins d'intérêt à une époque où les gens étaient conscients de la distanciation et du bruit des appels vidéo omniprésents. CBRE a rapporté que les **grands plans d'étage ouverts avec des rangées de bureaux attribués ont "suscité moins d'intérêt", tandis que les zones de collaboration et les espaces privés individuels (comme les cabines ou les box fermés) ont gagné en popularité auprès des occupants flexibles à l'ère post-pandémique**(Source: cbre.com). En pratique, cela signifiait que

les opérateurs de coworking ont élargi leurs offres, telles que des bureaux privés pour les petites équipes, des cabines individuelles fermées et des salles de réunion réservables, pour répondre au besoin d'environnements calmes et cloisonnés. La statistique précédente – ~80 % de l'espace désormais dédié aux bureaux privés – est, en partie, une conséquence directe de ces changements de préférences de l'ère pandémique (Source: [optixapp.com](https://www.optixapp.com)).

Une autre tendance notable post-COVID est la forte augmentation de l'**utilisation du coworking par les entreprises** dans le cadre de leurs stratégies hybrides. Mi-2021, une enquête de JLL a révélé que *41 % des locataires de bureaux d'entreprise s'attendaient à utiliser davantage d'espaces de bureau flexibles en raison de la pandémie, contre 29 % qui avaient déclaré la même chose un an auparavant* (Source: [gcuc.co](https://www.gcuc.co)). En 2022-2023, de nombreuses grandes entreprises avaient effectivement mis cela en pratique : un tiers des entreprises mondiales utilisaient une forme d'espace flexible dans leur portefeuille, et 42 % prévoyaient d'accélérer leurs investissements dans le flex (souvent pour aider à optimiser leur empreinte et réduire les coûts) (Source: [jll.com](https://www.jll.com)). Par exemple, les entreprises technologiques – qui ont été les pionnières du travail hybride – ont été de grandes adoptantes : dans une enquête de CBRE auprès des entreprises technologiques, *36 % ont déclaré qu'elles prévoyaient au moins de doubler leur utilisation d'espaces de bureau flexibles d'ici 2024* pour soutenir les équipes hybrides (Source: [firmspace.com](https://www.firmspace.com)). Cette demande des entreprises tend à s'orienter vers des **suites privées ou des zones personnalisées** au sein des centres de coworking (plutôt que des adhésions à des espaces ouverts) afin que les entreprises puissent maintenir leur identité de marque, leur sécurité et la cohésion de leur équipe.

L'effet net de ces changements est que *l'espace de travail flexible est fermement entré dans le courant dominant des stratégies de bureau*. Plutôt que d'être une solution de niche ou temporaire, il est désormais considéré comme un élément central de l'avenir du travail. JLL et Instant Group ont tous deux projeté une forte croissance à venir : d'ici 2030, entre **5 % (estimation prudente) et 30 % (estimation optimiste) de tous les espaces de bureau pourraient être « flex »** (coworking, bureaux équipés ou autres formats flexibles) (Source: [optixapp.com](https://www.optixapp.com)) (Source: [optixapp.com](https://www.optixapp.com)). Même les prévisions les plus prudentes reconnaissent une augmentation multiple par rapport aux environ 2 % de stock de bureaux flexibles aujourd'hui (Source: [optixapp.com](https://www.optixapp.com)) (Source: [allwork.space](https://www.allwork.space)). Cette expansion est soutenue par le paradigme du travail hybride – les employés partageant leur temps entre leur domicile, le siège social et des espaces flexibles tiers.

En résumé, la pandémie a initialement porté un coup sévère au coworking, mais elle a également accéléré des tendances sous-jacentes qui ont depuis rajeuni le secteur sous une nouvelle forme. *Le Coworking 2.0 est arrivé, caractérisé par un accent accru sur les bureaux privés et dédiés au sein d'installations partagées et par son intégration dans les stratégies immobilières des entreprises* (Source: [hok.com](https://www.hok.com)) (Source: [hok.com](https://www.hok.com)). Comme l'a noté un cabinet de design, les entreprises adoptent désormais le coworking comme un élément vital pour équilibrer le travail à distance et au bureau, et beaucoup **intègrent même des espaces de style coworking au sein de leurs propres bureaux** pour offrir aux

employés plus de choix et de flexibilité (Source: hok.com). Les perspectives générales sont optimistes : les leaders de l'industrie affirment que, malgré les gros titres (par exemple, les problèmes financiers bien médiatisés de WeWork), l'espace de travail flexible est « *le point le plus lumineux du marché des bureaux* » en 2024 (Source: cbre.com) et, selon la plupart des indicateurs, il est plus fort aujourd'hui qu'il ne l'était en 2019 (Source: cbre.com). Les sections suivantes explorent qui utilise ces espaces et pourquoi – en se concentrant particulièrement sur la popularité des bureaux fermés dans un contexte de coworking.

Modèles d'adoption par taille d'entreprise et secteur

Les espaces de coworking ont transcendé leur démographie de premiers adoptants et sont désormais utilisés par un large éventail d'organisations – des travailleurs indépendants individuels aux entreprises du Fortune 500. La préférence pour les bureaux privés ou dédiés au sein du coworking peut varier en fonction de la **taille de l'entreprise et du secteur d'activité**, car différents types d'entreprises ont des besoins distincts.

- **Freelances et Startups (Micro-entreprises)** : Les professionnels indépendants et les très petites startups ont été les premiers utilisateurs du coworking. Ils appréciaient souvent l'*atmosphère ouverte et collaborative* et le faible coût d'entrée (une simple adhésion à un poste de travail). Beaucoup le font encore – les freelances restent la plus grande démographie du coworking à l'échelle mondiale (Source: drop-desk.com). Cependant, même parmi ces utilisateurs, il y a parfois un intérêt pour la confidentialité (par exemple, un freelance pourrait louer un bureau privé individuel lorsqu'il a besoin de se concentrer au calme ou d'un espace pour des appels clients). Les enquêtes montrent que la majorité des espaces de coworking offrent toujours des places assises ouvertes et des salons partagés précisément pour servir ce groupe, mais ils les complètent avec des cabines téléphoniques ou de petits bureaux qui peuvent être loués à court terme pour plus d'intimité (Source: optixapp.com). Les startups et les petites équipes (disons 2 à 10 personnes) atteignent fréquemment un point où elles souhaitent avoir leur propre pièce. Les opérateurs de coworking rapportent que dès qu'une startup dépasse quelques employés, **passer de la table commune à un bureau privé au sein du centre de coworking devient une étape naturelle** – cela permet à l'équipe de faire du brainstorming à huis clos, de laisser l'équipement en toute sécurité la nuit, et de faire preuve de professionnalisme envers les clients en visite. Cela se reflète dans les statistiques de l'industrie : à l'échelle mondiale, environ *64 % des espaces de coworking ont toujours un aménagement en open space pour les postes de travail individuels* (Source: drop-desk.com), mais une part croissante (51 % et plus) inclut également des bureaux d'équipe privés dans leurs offres (Source: drop-desk.com), précisément pour retenir ces startups à mesure qu'elles se développent. Dans des villes comme Dublin, par exemple, les données de CBRE montrent que les entreprises recherchant de petits bureaux (pour **25 postes de travail ou moins**) représentaient **82 % de la demande d'espaces**

flexibles dans la ville – soulignant que *la majeure partie de l'adoption du coworking provient de petites entreprises et d'équipes* recherchant des espaces clos à des conditions flexibles (Source: allwork.space).

- **Petites et Moyennes Entreprises (PME)** : Pour les PME établies (disons 10 à 100 employés), le coworking offre la possibilité d'éviter les baux longs et de profiter de bureaux clés en main. Ces entreprises optent souvent pour des *suites de bureaux privés au sein d'une installation de coworking*, utilisant ainsi le coworking comme un fournisseur de bureaux équipés. Elles peuvent louer plusieurs bureaux privés ou une suite sur mesure pour loger toute leur équipe, parfois même un étage entier si disponible. Les secteurs clés ici incluent les **startups technologiques, les services professionnels, les agences créatives et les organisations à but non lucratif**, qui ont été parmi les principaux utilisateurs du coworking (Source: allwork.space)(Source: allwork.space). Par exemple, un rapport de l'industrie de 2024 a classé les startups technologiques, les entrepreneurs, les industries créatives (écrivains, designers), les développeurs de logiciels, les consultants, les services financiers, les assurances, les services juridiques et les organisations à but non lucratif parmi les 10 principales industries utilisant le coworking (Source: allwork.space)(Source: allwork.space) – un ensemble beaucoup plus diversifié qu'il y a dix ans, lorsque les domaines technologiques et créatifs dominaient. Il est important de noter que bon nombre de ces professionnels ont besoin de confidentialité : les consultants et les avocats traitent des données clients sensibles, les conseillers financiers ont besoin de discrétion, etc. En conséquence, les PME de ces secteurs montrent une forte préférence pour les **bureaux ou suites dédiés** dans un centre de coworking plutôt que pour les plans de bureaux ouverts. Par exemple, un cabinet d'avocats ou une société de conseil financier pourrait choisir un bureau privé à leur marque dans un hub de coworking afin d'obtenir un espace sécurisé avec le nom de leur entreprise sur la porte, tout en bénéficiant d'une réception partagée, de salles de réunion et de salons communs si nécessaire. Une enquête de l'opérateur de bureaux flexibles Servcorp note que *les bureaux privés sont particulièrement adaptés aux entreprises en contact avec la clientèle ou celles traitant des informations sensibles (par exemple, droit, finance, conseil) car ils offrent un meilleur contrôle, une plus grande confidentialité et une image professionnelle*(Source: servcorp.com). En effet, de nombreux avocats et conseillers financiers ont commencé à utiliser les centres de coworking (ou bureaux équipés) comme alternative aux baux traditionnels, mais presque exclusivement en louant des bureaux fermés qui peuvent être verrouillés – ils gagnent en flexibilité et en économies tout en répondant aux exigences de confidentialité.
- **Grandes Entreprises** : La tendance la plus significative de ces dernières années est peut-être l'adoption du coworking (souvent rebaptisé « espace flex » ou « espace de travail flexible ») par les grandes entreprises et les sociétés. Les entreprises comptant des centaines ou des milliers d'employés sont devenues des clients majeurs de fournisseurs comme WeWork, IWG, Industrious et d'autres. **La majorité des grandes entreprises utilisant le coworking préfèrent des espaces privés et sécurisés** – traitant essentiellement le centre de coworking comme une extension de leur

immobilier d'entreprise. L'évolution de WeWork en est un exemple : à ses débuts (vers 2010-2015), l'adhésion à WeWork était dominée par les startups et les particuliers, mais en 2019-2020, les clients d'entreprise (par exemple, des équipes d'Amazon, IBM, Microsoft, HSBC, etc.) représentaient plus de la moitié de ses revenus (Source: [wework.com](https://www.wework.com)). En juin 2020, 65 % des clients de WeWork étaient de grandes entreprises plutôt que des PME (Source: [drop-desk.com](https://www.drop-desk.com)). Ces clients d'entreprise louent généralement des groupes de bureaux privés ou même des suites/étages entiers personnalisés au sein des sites WeWork. L'attrait pour les grandes entreprises est la capacité de « *brancher et utiliser* » un bureau entièrement meublé pour une équipe de projet ou une succursale sans s'engager sur de longs baux. Elles utilisent également le coworking pour tester de nouveaux marchés (ouvrir un petit bureau dans une ville via le coworking, voir s'il se développe) et pour fournir des espaces de travail régionaux pour les employés à distance. Une enquête de CBRE en 2021 a révélé que **69 % des grandes entreprises (plus de 10 000 employés) identifiaient l'espace de bureau flexible comme l'« avantage » futur le plus demandé par leur personnel** (Source: [gcuc.co](https://www.gcuc.co)) – indiquant que la flexibilité est désormais une priorité stratégique. De plus, 28 % des grandes entreprises ont déclaré qu'elles utilisaient activement l'espace flexible pour gérer les incertitudes de la demande en personnel (en gros, utiliser le coworking comme espace de débordement ou de transition lorsqu'elles ne sont pas prêtes à s'engager dans de nouveaux baux) (Source: [gcuc.co](https://www.gcuc.co)). De nombreuses entreprises du Fortune 500 ont signé des accords de partenariat avec des opérateurs de coworking (par exemple, IBM a notoirement externalisé une partie de ses bureaux de Manhattan à WeWork en 2017, et plus récemment, des entreprises comme Facebook, UBS et BP ont utilisé des fournisseurs d'espaces flexibles pour diverses équipes). Ces utilisateurs d'entreprise exigent presque toujours des *bureaux fermés, des zones d'équipe dédiées, ou même des « étages d'entreprise » privés* au sein d'un site de coworking, pour assurer la sécurité et l'identité de marque. WeWork et d'autres ont créé des gammes de produits pour cela (les « Headquarters by WeWork » de WeWork ou les solutions d'entreprise d'IWG) qui offrent à un grand client un bureau autonome avec sa marque, tandis que l'opérateur le gère. En pratique, cela signifie que les centres de coworking des grandes villes peuvent avoir des sections entières qui ressemblent et fonctionnent comme le bureau privé d'une entreprise – le seul indice de coworking est la réception ou la cuisine partagée au bout du couloir. Cette convergence est si prononcée que certains analystes notent que *la frontière entre « espace de coworking » et « bureau équipé » s'est estompée* pour les grands utilisateurs, les entreprises de coworking devenant essentiellement des partenaires d'externalisation pour l'immobilier d'entreprise (Source: [hok.com](https://www.hok.com)).

- **Nuances sectorielles spécifiques** : Certaines industries présentent des modèles uniques. Les **entreprises technologiques** (startups et grandes entreprises technologiques confondues) ont été des adoptants précoces et restent de gros utilisateurs d'espaces flexibles – elles apprécient l'agilité pour croître/réduire et les commodités modernes. Les entreprises technologiques sont généralement à l'aise avec les espaces collaboratifs ouverts en interne, mais lorsqu'elles utilisent le coworking, même elles choisissent souvent des suites privées pour les travaux confidentiels. Les **industries**

créatives (design, médias, publicité) apprécient l'aspect communautaire du coworking mais peuvent néanmoins opter pour des studios privés pour leurs équipes afin de permettre la personnalisation et la liberté créative. Les **services professionnels (droit, comptabilité, conseil)** exigent la confidentialité, donc lorsque de telles entreprises utilisent le coworking, c'est presque toujours via des bureaux privés ou des suites sécurisées. Il est à noter que de nombreux petits cabinets d'avocats et avocats indépendants se sont installés dans des hubs de coworking juridique partagés (ou du coworking général) pour réduire les coûts – mais ils utilisent des *bureaux verrouillables* et des salles de conférence partagées plutôt que des bureaux ouverts (Source: myannapolisoffice.com) (Source: myannapolisoffice.com). Les entreprises de la **finance et de la Fintech** utilisent également l'espace flexible pour de petites équipes ou des laboratoires d'innovation, mais exigent une sécurité renforcée et souvent des configurations informatiques dédiées, s'orientant là encore vers des suites privées. Les **équipes gouvernementales ou de santé** utilisent occasionnellement le coworking pour des projets à court terme ou des bureaux de proximité, mais généralement à huis clos en raison des données/de la confidentialité. Dans l'ensemble, bien que la base d'utilisateurs du coworking s'étende désormais à *presque tous les secteurs – du logiciel à l'assurance en passant par les services juridiques* (Source: allwork.space) (Source: allwork.space) – leur exigence commune lors de l'utilisation d'espaces partagés est souvent la **flexibilité avec la confidentialité**. C'est pourquoi le produit principal de nombreuses marques de coworking s'est orienté vers les bureaux privés : c'est le format qui s'adapte à la plus large gamme d'utilisateurs professionnels.

Pour quantifier ces modèles d'adoption : les petites entreprises représentent toujours le plus grand nombre de clients de coworking, mais les grandes entreprises représentent une part croissante de la *surface occupée*. La tendance à l'adoption par les entreprises est si forte que la recherche de JLL indique que 42 % des occupants d'entreprise prévoient d'augmenter considérablement l'utilisation d'espaces flexibles au cours des trois prochaines années (Source: jll.com). IWG (Regus) a déclaré que *de nombreuses entreprises adoptent désormais un modèle « en étoile » où le hub est un siège social et les rayons sont des emplacements de coworking plus proches du domicile des employés* – une stratégie pour soutenir le travail hybride et attirer les talents. Cela se reflète dans la citation de Mark Dixon, PDG d'IWG : « *On suppose que les gens aiment se rendre dans un quartier d'affaires central. Ce n'est pas le cas. C'est une perte de temps et d'argent totale* » (Source: businessinsider.com). Son entreprise capitalise sur cela en fournissant des bureaux privés dans des milliers d'emplacements afin que les grands employeurs puissent offrir à leur personnel la possibilité de travailler plus près de chez eux. La guerre des talents a en effet fait des modalités de travail flexibles un avantage ; les entreprises offrant la possibilité de travailler depuis des bureaux de coworking de haute qualité quelques jours par semaine (au lieu d'un long trajet quotidien) ont un avantage pour attirer et retenir les employés. Dans un certain sens, *le coworking est devenu un outil d'agilité d'entreprise et de stratégie de talents*, et pas seulement une niche pour les freelances.

Pourquoi les entreprises choisissent des bureaux fermés dans les espaces de travail partagés

Qu'est-ce qui pousse les entreprises à opter pour des **bureaux privés fermés** au sein des espaces de coworking, par opposition aux zones de coworking ouvertes ? Plusieurs motivations clés émergent constamment, ancrées dans des besoins pratiques et des avantages stratégiques :

- **Confidentialité et discrétion** : La raison la plus évidente est peut-être le besoin d'un *environnement contrôlé et privé* pour travailler. De nombreuses entreprises traitent des informations sensibles – qu'il s'agisse de données clients, de dossiers financiers, de dossiers juridiques ou de code propriétaire. Un bureau fermé permet aux conversations et au travail de rester confidentiels. Dans un espace ouvert, les appels téléphoniques ou les discussions peuvent être entendus, ce qui est inacceptable pour des secteurs comme le droit, la finance ou les RH. Comme le souligne un guide sectoriel, *les bureaux privés en coworking sont idéaux pour les entreprises qui exigent la confidentialité, comme celles qui traitent des données sensibles, car ils garantissent que les conversations et les écrans ne sont pas exposés à d'autres personnes* (Source: [servcorp.com](https://www.servcorp.com)). Les bureaux fermés réduisent également la propagation du bruit ; les professionnels peuvent tenir des vidéoconférences ou des appels sans déranger les autres ni être dérangés. Cela est devenu particulièrement pertinent pendant la pandémie, lorsque les réunions vidéo ont explosé – les freelances comme les employés avaient besoin de salles calmes pour les appels Zoom, et les centres de coworking ont constaté une **demande accrue de bureaux privés et de salles de réunion réservables** pour répondre à ce besoin (Source: [firmspace.com](https://www.firmspace.com)). La confidentialité ne concerne pas seulement le secret ; il s'agit aussi de la *capacité à se concentrer*. Beaucoup de gens se trouvent plus productifs dans un espace calme et fermé, à l'abri des distractions d'une zone commune animée. Ainsi, même les équipes créatives choisiront parfois un bureau privé simplement pour une meilleure concentration et moins d'interruptions.
- **Sécurité (Physique et Informatique)** : Avec la confidentialité vient la sécurité. Un bureau verrouillable procure un sentiment de sécurité pour les effets personnels et l'équipement – les entreprises peuvent laisser ordinateurs, écrans ou documents importants dans la pièce pendant la nuit sans souci. Il permet également le **contrôle d'accès** ; seule l'équipe munie de la clé/carte peut entrer, réduisant ainsi le risque de vol ou d'entrée non autorisée qui pourrait exister dans un espace entièrement ouvert. De plus, de nombreuses entreprises ont des exigences de conformité (par exemple, les réglementations GDPR ou HIPAA, ou les politiques informatiques d'entreprise) qui imposent un environnement de travail sécurisé. Les fournisseurs de coworking équipent souvent les bureaux privés de mesures de sécurité supplémentaires : Servcorp, par exemple, souligne que ses bureaux privés disposent d'un *accès sécurisé par carte-clé, d'une surveillance 24h/24 et 7j/7, et de protocoles de sécurité des données rigoureux pour protéger les informations commerciales* (Source:

[servcorp.com](https://www.servcorp.com))(Source: [servcorp.com](https://www.servcorp.com)). De telles mesures donnent aux entreprises l'assurance que leurs réseaux de données et leurs conversations sont sécurisés d'une manière qui ne pourrait être garantie à un bureau partagé. Dans des secteurs comme la finance ou la santé, être dans une pièce verrouillable peut être nécessaire pour respecter les normes d'audit et de conformité. Au-delà de la sécurité intentionnelle, il y a l'aspect de la *sécurité sanitaire* – après le COVID, certaines personnes se sentent plus en sécurité dans un bureau fermé (leur « bulle ») plutôt que de s'asseoir dans un espace de bureaux ouverts, ce qui a initialement poussé certains à opter pour des bureaux privés.

- **Image de Marque et Professionnalisme** : Un bureau privé au sein d'un espace de coworking peut être **personnalisé et adapté à l'image de marque** pour refléter l'identité d'une entreprise – ce qui n'est pas possible avec un bureau nomade (hot desk). Les entreprises affichent souvent leur logo, décorent les murs et configurent l'aménagement pour correspondre à leur style de travail dans un bureau privé. Cela non seulement stimule le moral de l'équipe (sentiment d'avoir une « base »), mais est également important lors de l'accueil de clients ou de nouvelles recrues. Il est difficile de surestimer la valeur d'un espace d'apparence professionnelle : rencontrer un client dans un café ou un espace de coworking ouvert et bruyant n'est pas idéal pour de nombreuses entreprises, tandis qu'un bureau ou une salle de conférence dédiée signale la crédibilité. Les fournisseurs de coworking le reconnaissent : WeWork note qu'ils *encouragent les membres à personnaliser leurs bureaux privés avec leur propre image de marque afin que « ce soit eux dès le premier jour »*, rendant ainsi le bureau de coworking indiscernable d'un bureau traditionnel en termes d'apparence et d'ambiance (Source: [wework.com](https://www.wework.com))(Source: [wework.com](https://www.wework.com)). Les sociétés de bureaux équipés comme Servcorp annoncent explicitement que *les bureaux privés offrent des opportunités de branding et une adresse commerciale prestigieuse, projetant une image professionnelle particulièrement adaptée aux entreprises en contact avec la clientèle*(Source: [servcorp.com](https://www.servcorp.com)). Pour les startups, avoir un bureau privé peut donner à une petite entreprise une apparence plus établie. Pour les grandes entreprises utilisant des espaces flexibles, la personnalisation de la suite privée aide à l'intégrer à leur culture d'entreprise. En somme, les bureaux fermés permettent aux entreprises de maintenir leur identité de marque et leur culture même au sein d'un bâtiment partagé.
- **Productivité Ciblée et Collaboration d'Équipe** : Les bureaux fermés trouvent un équilibre entre l'isolement et la collaboration d'équipe. Dans les quatre murs de leur bureau, les membres de l'équipe peuvent discuter et brainstormer librement sans craindre de déranger des personnes extérieures (ou de laisser échapper des idées). Ceci est particulièrement important pour la **cohésion d'équipe** – un groupe travaillant ensemble dans une pièce privée peut construire sa propre micro-culture, décorer pour se motiver et se réunir spontanément. Dans un espace de coworking ouvert, les équipes pourraient devoir chuchoter ou réserver des salles de réunion pour chaque petite discussion. Ainsi, les entreprises choisissent des bureaux privés pour stimuler la productivité interne : il y a moins de distractions dues aux conversations non pertinentes ou au passage, et elles peuvent organiser leurs bureaux ou tableaux blancs de manière optimale. Comme l'a dit un dirigeant de

coworking, les bureaux privés en coworking « trouvent un équilibre entre isolement et communauté » – l'équipe dispose d'un refuge pour se concentrer, mais elle peut se rendre dans les espaces communs lorsqu'elle souhaite interagir (Source: officeevolution.com). Cette flexibilité est attrayante dans les modèles de travail hybrides : un employé pourrait venir sur un site de coworking principalement pour rejoindre son équipe dans un bureau privé pour un travail collaboratif difficile à réaliser via Zoom, puis utiliser le salon ou la zone café pour une pause ou pour réseauter avec d'autres. Ainsi, le bureau fermé devient un centre de productivité intense et de cohésion d'équipe, les espaces ouverts servant d'espaces auxiliaires.

- **Soutien au Travail Hybride et aux Équipes Distribuées :** Comme mentionné précédemment, le travail hybride est un moteur majeur. Les entreprises dont les employés sont répartis dans différentes villes (ou qui sont autorisés à travailler à domicile à temps partiel) utilisent souvent des abonnements de coworking pour offrir à ces employés un lieu de rassemblement occasionnel. Lorsqu'ils se réunissent, *une suite ou un bureau privé dans un centre de coworking offre un environnement contrôlé pour la journée de travail de cette équipe*. Cela reproduit les salles de réunion ou les salles d'équipe qu'ils auraient au siège social. De plus, pour les entreprises sans bureau fixe dans une certaine ville, louer un bureau privé dans un espace de coworking est un moyen rapide d'établir une présence et un point de chute pour le personnel local. Ils choisissent un bureau fermé afin que l'équipe de cette ville ait l'impression d'avoir un mini-siège social, avec le panneau de leur entreprise sur la porte, plutôt qu'une simple collection de bureaux aléatoires. Ceci est lié à **l'attraction et à la rétention des talents** : offrir aux employés la possibilité de travailler depuis un lieu proche et pratique (dans un espace de travail de qualité) est considéré comme un avantage. Par exemple, si le bureau principal d'une entreprise est en banlieue mais que certains employés vivent en ville, l'entreprise pourrait louer une pièce privée dans un centre de coworking du centre-ville afin que ces employés aient l'option d'un bureau proche de leur domicile. Cette flexibilité peut aider à retenir les talents qui n'aiment pas les longs trajets. Elle élargit également le bassin de recrutement – les nouvelles recrues dans d'autres régions peuvent être accueillies en leur donnant accès à un bureau de coworking local plutôt qu'en les forçant à déménager. Des enquêtes d'IWG ont souligné que *le travail hybride (et par extension l'utilisation de bureaux flexibles) est un outil clé dans la « guerre des talents »*, 85 % des entreprises déclarant que *les politiques de travail flexible ont amélioré la rétention et le recrutement des employés* (Source: regus.com). La raison sous-jacente pour laquelle les employés l'apprécient est la liberté de choisir *quand et où* travailler – et un réseau de bureaux privés dans les centres de coworking leur offre des « tiers-lieux » de qualité professionnelle en plus de leur domicile et du siège social.
- **Flexibilité et Évolutivité (Raisons Opérationnelles) :** Bien que cela ne soit pas spécifique aux bureaux fermés (cela s'applique au coworking en général), il convient de noter que les entreprises choisissent souvent le coworking précisément pour les *conditions de location flexibles*. Les bureaux privés en coworking peuvent généralement être loués sur des accords mensuels ou à court terme,

permettant aux entreprises d'augmenter ou de réduire rapidement leurs effectifs. C'est extrêmement précieux pour les startups qui pourraient doubler leurs effectifs en quelques mois, ou pour les entreprises naviguant dans des conditions économiques incertaines. La capacité de s'étendre facilement à un bureau adjacent (si l'équipe s'agrandit) ou de réduire la taille en abandonnant une suite, sans les pénalités de rupture d'un bail conventionnel, est une motivation majeure. En fait, les bureaux privés flexibles agissent comme une soupape de sécurité pour les entreprises : si une entreprise a besoin d'embaucher 20 personnes dans une nouvelle ville dès que possible, un fournisseur de coworking peut immédiatement leur fournir une suite privée meublée (Source: wework.com)(Source: wework.com). Inversement, si une entreprise doit réduire ses effectifs, elle peut renoncer à l'espace après le court terme. Cette agilité est un avantage financier et stratégique – comme l'a décrit WeWork, *même les grandes entreprises apprécient le fait qu'elles « ne seront pas bloquées par des conditions qui n'auront plus de sens demain » et peuvent réaffecter l'espace selon les besoins*(Source: wework.com)(Source: wework.com). Les bureaux privés rendent cela pratique car l'unité d'espace est un module autonome qui peut être loué ou restitué facilement. Cette motivation, bien que liée à la flexibilité, renforce le choix des bureaux privés par rapport à un ensemble de bureaux ouverts, car les bureaux permettent une allocation plus claire de l'espace par équipe.

En substance, les entreprises optent pour des bureaux fermés en coworking pour obtenir *le meilleur des deux mondes* : le **contrôle, la sécurité et l'identité** d'un bureau privé combinés à la **flexibilité, la communauté et les commodités** d'un espace de travail partagé. En conséquence, les opérateurs de coworking commercialisent explicitement les bureaux privés en soulignant précisément ces avantages – confidentialité, sécurité, concentration, image de marque et conditions flexibles. Par exemple, le guide d'un fournisseur contraste les options : « **Bureaux privés** : Idéal pour les entreprises ayant besoin de confidentialité, de sécurité renforcée, d'un espace personnalisable et d'un environnement sans distraction ; **Coworking (Bureaux ouverts)** : Idéal pour ceux qui recherchent la collaboration, le réseautage, la rentabilité et une effervescence créative » (Source: servcorp.com)(Source: servcorp.com). Chaque entreprise évalue ces facteurs en fonction de ses priorités. Beaucoup trouvent que la **confidentialité et le professionnalisme d'un bureau dédié valent bien le coût plus élevé** par rapport à un abonnement à un bureau ouvert, en particulier lorsque des travaux critiques ou l'image auprès des clients sont en jeu (Source: clio.com). La section suivante examinera comment les fournisseurs de coworking et les experts ont répondu à cette demande, et comment cela influence la conception et les opérations.

Commentaires d'Experts et Perspectives de l'Industrie

La tendance vers des bureaux plus dédiés en coworking a été attentivement observée par les leaders de l'industrie, et leurs commentaires fournissent un contexte sur la manière et les raisons de ce changement :

- **L'Espace Flexible comme Point Lumineux** : Selon Enrico Sanna, PDG de The Office Group (un important opérateur d'espaces flexibles au Royaume-Uni), l'espace de travail flexible est actuellement « *le point le plus lumineux du marché des bureaux, sans aucun doute* », même après des défis comme la réduction de taille de WeWork (Source: [cbre.com](https://www.cbre.com)). Jamie Hodari, PDG d'Industrious (une entreprise de coworking américaine partenaire de CBRE), fait écho à ce sentiment, notant que fin 2023 « *l'industrie du flex... n'a jamais été aussi forte. Presque toutes les métriques opérationnelles ou financières pour un fournisseur de haute qualité sont plus élevées maintenant qu'elles ne l'étaient en 2019.* » (Source: [cbre.com](https://www.cbre.com)). Ces leaders attribuent cela à plusieurs facteurs : un changement séculaire vers la flexibilité dans l'immobilier d'entreprise, une acceptation accrue du travail à distance/hybride, et la capacité des opérateurs d'espaces flexibles à adapter leurs produits à ce que les utilisateurs désirent – à savoir des bureaux privés, flexibles et offrant des services de haute qualité. En d'autres termes, la demande a repris et évolué, elle n'a pas disparu.
- **Montée en Puissance des Bureaux Privés et Partagés** : Kelly Kay, dans le rapport sur les tendances du coworking 2025 d'Optix, souligne que *les bureaux privés sont devenus si populaires que les espaces ne rencontrent qu'un « succès incohérent » avec les grandes zones de sièges ouverts, mais un fort succès avec les bureaux privés et partagés (d'équipe)* (Source: [optixapp.com](https://www.optixapp.com)). De nombreux opérateurs ont reconnu cela dans leur offre de produits et leur planification financière. Comme mentionné précédemment, certains consultants conseillent que si les finances d'une entreprise de coworking ne sont pas durables uniquement grâce aux revenus des bureaux privés, c'est un signal d'alarme (Source: [optixapp.com](https://www.optixapp.com)). Cela montre à quel point les bureaux fermés sont essentiels à l'avenir du coworking – un contraste frappant avec il y a dix ans, lorsque les bureaux privés étaient presque une réflexion après coup dans certains espaces. WeWork a elle-même abordé les mythes sur les espaces flexibles en 2019 pour éduquer ses clients sur le fait que les bureaux flexibles ne sont *pas* seulement pour les freelances ; elle a cité des exemples de Slack, Puma et IBM comme membres et a fait référence à une étude de CBRE sur la croissance rapide de l'offre d'espaces flexibles pour souligner que les grandes organisations en bénéficient également (Source: [wework.com](https://www.wework.com)) (Source: [wework.com](https://www.wework.com)). Le message de WeWork était que l'utilisation par les entreprises stimulait la croissance des espaces flexibles, soulignant implicitement les suites privées comme le moyen d'y parvenir.

- **Préférences des Utilisateurs et Commodités** : Les enquêtes de CBRE sur les bureaux flexibles et l'occupation ont constamment révélé que les utilisateurs individuels et les entreprises accordent une grande importance à certaines commodités dans les espaces flexibles. Par exemple, le bien-être et l'« expérience » sont très bien classés – près de 80 % des travailleurs interrogés dans les enquêtes de retour au bureau déclarent que les commodités liées au bien-être sont une demande primordiale (Source: gcuc.co). Cela est lié aux bureaux privés car de nombreuses entreprises considèrent que les centres de coworking offrent de meilleures commodités (salles de sport, salons, cafés) que ce qu'elles pourraient obtenir avec un petit bail privé. Scott Homa, responsable de la recherche chez JLL, a noté que les espaces flexibles ajoutent de l'agilité aux portefeuilles et fournissent les bonnes commodités aux bons endroits pour les équipes distribuées (Source: jll.com). En effet, des caractéristiques comme les centres de fitness sur place, les bars à café et les événements communautaires – autrefois des luxes – sont désormais des attentes de base, et les opérateurs de coworking les utilisent comme éléments de différenciation. Pour les travailleurs hybrides qui partagent leur temps entre leur domicile et un bureau de coworking, ces avantages (et le fait d'avoir un bureau privé pour ranger leur équipement) peuvent faire la différence pour les inciter à sortir de chez eux (Source: jll.com) (Source: jll.com).
- **Accent sur l'Hospitalité et le Service** : Un thème récurrent parmi les experts est que le coworking est de plus en plus axé sur l'hospitalité et l'expérience utilisateur – à l'image d'un hôtel. Chris Davies, PDG d'Uncommon (une marque de coworking britannique), a fait remarquer que les opérateurs de coworking « gèrent, à bien des égards, des hôtels ; nous avons des bureaux et non des lits », et qu'un état d'esprit axé sur l'hospitalité est crucial pour le succès (Source: optixapp.com). Ceci est particulièrement pertinent à mesure que les opérateurs gèrent davantage de bureaux privés : chaque « locataire » de bureau privé s'attend à un niveau de service (nettoyage, réception, gestion du courrier, support informatique) similaire à celui d'un client d'hôtel ou de bureau équipé. L'approche hôtelière signifie également favoriser une communauté même si les gens sont dans des pièces privées – par le biais d'événements, de salons communs, d'opportunités de réseautage – afin que les membres se sentent partie prenante de quelque chose de plus grand qu'un simple bureau loué. Les stratégies en aménagement de bureaux de Gensler ont également souligné que l'influence du coworking pousse les entreprises à rechercher des designs plus expérientiels et axés sur l'hospitalité dans leurs propres bureaux (Source: hok.com) (Source: hok.com).
- **Stratégie immobilière d'entreprise** : CBRE et JLL ont toutes deux publié des études sur l'« avenir du travail » soulignant l'importance des espaces flexibles dans la stratégie d'entreprise. Une prévision notable (souvent citée par JLL) était que 30 % de tous les espaces de bureau pourraient être flexibles d'ici 2030 (Source: gcuc.co) – un chiffre parfois débattu, mais révélateur de l'élan. Bien que JLL ait revu ce chiffre à la baisse dans certaines mises à jour (Instant Group suggère qu'environ 5 à 10 % est plus réaliste) (Source: optixapp.com), la direction est claire : les entreprises ne reviendront pas à des bureaux fixes loués à long terme à 100 %. De nombreux grands propriétaires

et courtiers ont adopté cette tendance en s'associant à des fournisseurs d'espaces flexibles ou en y investissant. Par exemple, CBRE a pris une participation importante dans Industrious, et Cushman & Wakefield a investi dans la restructuration de WeWork. Ces mouvements montrent que les acteurs immobiliers traditionnels veulent une part du marché flexible, qu'ils considèrent comme un secteur en croissance. Les enquêtes mondiales de CBRE ont également révélé que *plus de la moitié des entreprises prévoient d'intégrer des espaces flexibles dans leur portefeuille à long terme* (Source: [jll.com](https://www.jll.com)), citant une demande incertaine et un désir d'agilité. Christelle Bron, responsable de la pratique agile de CBRE pour les Amériques, a noté fin 2021 que la disponibilité des espaces de coworking se resserrait sur certains marchés, les opérateurs ayant rebondi et même recommencé à se développer (Source: [gcuc.co](https://www.gcuc.co)) (par exemple, des dizaines de nouveaux centres ont ouvert fin 2021 aux États-Unis et au Canada). Cette tendance à l'expansion s'est poursuivie – en 2024, il y avait près de 42 000 espaces de coworking dans le monde (Source: [allwork.space](https://www.allwork.space)), et des opérateurs comme IWG ont enregistré des revenus records (IWG a atteint 2,1 milliards de dollars au premier semestre 2024, un record pour l'entreprise) alors que la vague du travail hybride stimulait la demande (Source: [allwork.space](https://www.allwork.space)).

- **Le cas WeWork, une mise en garde :** Il est impossible de discuter de l'industrie sans aborder la saga WeWork. La recherche de HOK note avec perspicacité le paradoxe de la croissance du coworking face aux difficultés de WeWork : « *À un moment où de nombreux opérateurs signalent une croissance et des bénéfices accrus, une entreprise comme WeWork... est confrontée à une menace existentielle en raison de sa structure financière et de son taux de désabonnement* » (Source: [hok.com](https://www.hok.com)). La quasi-faillite de WeWork en 2023 (actuellement en procédure de Chapitre 11) rappelle que si la **demande** d'espaces flexibles est élevée, les **fondamentaux commerciaux** doivent être solides. WeWork s'est développée avec un modèle de location fixe lourd qui est devenu insoutenable lorsque la pandémie a frappé et que le taux d'occupation a chuté. Maintenant, alors que le marché se redresse avec une demande accrue de bureaux privés, WeWork réduit ses activités. Pendant ce temps, les concurrents avec des modèles plus légers (accords de franchise ou de gestion) comme IWG ou les opérateurs de bureaux boutiques ont prospéré. Des experts de l'industrie comme Mark Dixon d'IWG ont commenté que les problèmes de WeWork ne reflètent pas la santé globale du marché flexible (Source: [cbre.com](https://www.cbre.com)) (Source: [cbre.com](https://www.cbre.com)), et de nombreuses entreprises de coworking rentables existent bel et bien. Le message à retenir pour les stratégies des espaces de travail est que les **espaces flexibles sont là pour durer, mais l'exécution est primordiale** – le choix de l'emplacement, la composition de l'offre (beaucoup de bureaux privés) et la prudence financière sont essentiels.

En résumé, les **voix des experts confirment unanimement** la tendance : les espaces de travail flexibles avec bureaux privés sont une partie croissante et désormais intégrale de l'écosystème de bureau. Les motivations (talent, travail hybride, flexibilité des coûts) trouvent un écho au niveau de la direction des entreprises, et les opérateurs de coworking ajustent la conception et les services pour répondre à ces

besoins. Le consensus est que la pandémie a accéléré une préférence déjà croissante pour des environnements de travail flexibles, riches en commodités et permettant la confidentialité. Comme l'a souligné un podcast de CBRE, *un espace flexible au sein d'un bâtiment peut même augmenter la valeur de ce bâtiment* car il offre ce que les locataires modernes désirent (Source: [cbre.com](https://www.cbre.com)). Le défi et l'opportunité pour les opérateurs est de capter cette demande de manière durable.

Implications en matière de conception et d'exploitation pour les opérateurs de coworking

La prédominance des bureaux privés dédiés dans les espaces de coworking n'est pas seulement une statistique de marché – elle a des implications profondes sur la **manière dont ces espaces sont conçus, construits et gérés**. Les opérateurs de coworking doivent concilier la fourniture de confidentialité et de sécurité avec le maintien de l'atmosphère collaborative et communautaire qui distingue le coworking d'une suite de bureaux traditionnelle. Les implications clés incluent :

- **Aménagement de l'espace et densité** : Avec environ 80 % de l'espace désormais souvent alloué aux bureaux privés (Source: [optixapp.com](https://www.optixapp.com)), l'aménagement physique des centres de coworking a changé. Les plans d'étage qui étaient autrefois de vastes espaces ouverts avec des rangées de bureaux sont maintenant cloisonnés en de nombreux petits bureaux le long des couloirs. Cela réduit la densité globale de personnes dans une zone donnée (étant donné que les bureaux privés avec murs et allées consomment plus de superficie par personne que les bureaux ouverts densément regroupés). Cela modifie également les perspectives visuelles et l'acoustique – au lieu d'un espace ouvert animé, il y a des poches fermées plus calmes. Pour que l'espace reste dynamique et ne ressemble pas à un labyrinthe de bureaux, les designers intègrent des **espaces communs ouverts comme pôles**. En fait, *plus de 75 % des espaces de coworking incluent des pôles ou des salons communautaires centraux où les membres peuvent se réunir et interagir* (Source: [drop-desk.com](https://www.drop-desk.com)). Il peut s'agir de cuisines attrayantes, de bars à café ou de salons de coworking avec des sièges plus confortables, délibérément placés au cœur de l'espace. Les bureaux privés sont souvent situés en périphérie (pour la lumière naturelle) tandis que les espaces communs sont au centre. De cette façon, même si chacun a son propre bureau, ils se croisent dans le pôle et un sentiment de communauté peut se former. De plus, de nombreux espaces utilisent des murs en verre pour les bureaux privés – cela maintient une certaine ouverture visuelle et un accès à la lumière du jour, tout en assurant une intimité acoustique. C'est une tactique de conception pour éviter que l'espace ne paraisse trop claustrophobe ou cloisonné.
- **Équilibre entre communauté et confidentialité** : Comme le souligne le rapport de tendances Optix, *les opérateurs cherchent « comment héberger des bureaux privés sans les transformer en bureaux de direction du passé »* (Source: [optixapp.com](https://www.optixapp.com)). Les anciens bureaux de direction à louer étaient

souvent critiqués comme étant isolants et sans âme. Le coworking vise à éviter cela en programmant des événements communautaires, en favorisant le réseautage et en offrant des commodités partagées. Même si de plus en plus de membres sont derrière des portes closes, les gestionnaires de communauté jouent un rôle en présentant les membres les uns aux autres (par exemple, via des canaux Slack, des événements, ou même simplement en discutant dans le couloir). De nombreux opérateurs de coworking organisent des petits-déjeuners hebdomadaires, des happy hours ou des ateliers dans ces espaces communs pour inciter les gens à sortir de leurs bureaux privés. La conception facilite cela avec des espaces événementiels ou des zones de réunion générale. *Environ 80 % des espaces organisent des événements communautaires et 89 % proposent des salles de réunion réservables pour encourager l'interaction*(Source: drop-desk.com). La clé est de *permettre la confidentialité pendant le travail, mais la facilité de rassemblement lorsque souhaité*. Certaines conceptions plus récentes incluent des modèles « cluster de bureaux + espace d'équipe partagé » : par exemple, quatre bureaux privés pourraient partager un salon d'antichambre semi-privé à ces bureaux – créant un sentiment de mini-communauté.

- **Acoustique et infrastructure** : Plus de murs signifie un besoin accru d'insonorisation et de ventilation adéquate. Chaque bureau privé nécessite un traitement acoustique approprié afin que les conversations à l'intérieur ne dérangent pas les voisins (et vice versa). De nombreux espaces de coworking investissent dans des cloisons de meilleure qualité, des joints acoustiques sur les portes et des systèmes de bruit blanc pour assurer la confidentialité. La ventilation et le CVC (chauffage, ventilation, climatisation) doivent être conçus pour gérer de nombreuses pièces fermées – garantissant que chacune reçoit un flux d'air et ne surchauffe pas. Cela peut augmenter les coûts d'aménagement par rapport à un plan ouvert (où l'air peut circuler librement). Cependant, de tels investissements sont nécessaires pour offrir une expérience de qualité dans les bureaux privés, et les opérateurs ont ajusté leurs budgets d'aménagement en conséquence, étant donné les revenus plus élevés par pied carré que les bureaux privés génèrent généralement. Technologiquement, les opérateurs câblent également chaque bureau pour un internet sécurisé et à haut débit (souvent des VLAN ou des réseaux privés pour chaque bureau pour la sécurité). L'infrastructure informatique doit prendre en charge à la fois le Wi-Fi partagé pour les zones ouvertes et les lignes dédiées pour les bureaux qui l'exigent. Ce sont des complexités opérationnelles en coulisses.
- **Évolutivité et conception modulaire** : Parce que la demande peut changer, la **flexibilité de la conception** est précieuse. De nombreux centres de coworking utilisent des systèmes de cloisons amovibles ou des cloisons mobiles afin de pouvoir reconfigurer les espaces selon les besoins. Par exemple, si un grand client souhaite une suite pour 10 personnes, les murs entre les bureaux plus petits peuvent être retirés pour en créer un plus grand, ou vice versa. Selon les enquêtes de Deskmag, *environ 58 % des espaces de coworking utilisent des murs ou des meubles mobiles pour permettre des aménagements reconfigurables*(Source: drop-desk.com). Cette approche modulaire est une stratégie opérationnelle – elle permet à l'opérateur de s'adapter aux demandes du marché

sans nécessiter de travaux majeurs à chaque fois. Cela signifie également, du point de vue de la conception, que les agencements électriques et d'éclairage doivent anticiper ces changements (par exemple, avoir une grille de connexions accessibles lorsque les murs bougent). Certains espaces ont des « joints d'expansion » pré-construits – des portes qui peuvent relier des bureaux adjacents si un client prend les deux. L'objectif est de pouvoir offrir un bureau individuel ce mois-ci, et le transformer en une suite de deux pièces le mois prochain si nécessaire, avec un minimum de perturbations.

- **Espaces de commodités et services supplémentaires** : Les bureaux privés occupant une grande partie de la surface au sol, les opérateurs doivent utiliser judicieusement la zone partagée restante pour offrir des commodités qui justifient le coût supplémentaire du coworking. Les commodités courantes incluent des cuisines approvisionnées, des cabines téléphoniques (pour ceux en zone ouverte ou même comme espace calme supplémentaire pour ceux en bureaux privés s'ils ont un invité), des salles de sieste/bien-être, des stations d'impression et des coins de réunion informels. De nombreux espaces consacrent également environ 20 à 25 % de leur surface aux *salles de réunion et espaces événementiels* (Source: [drop-desk.com](https://www.drop-desk.com)), qui sont essentiels pour les membres des bureaux ouverts et privés. Les salles de réunion permettent aux utilisateurs de bureaux privés d'organiser des réunions d'équipe plus importantes ou des présentations clients en dehors de leur petit bureau, et aux utilisateurs d'espaces ouverts d'avoir n'importe quelle réunion privée. Après la pandémie, une attention accrue est également portée aux **espaces extérieurs** (terrasses ou toits-terrasses) et aux fonctionnalités axées sur la santé (entrée sans contact, assainissement suffisant). Les opérateurs ont constaté qu'offrir une variété d'environnements de travail (espace café, zone calme type bibliothèque, cabines téléphoniques, salles de collaboration) fait partie de l'attrait, même si quelqu'un travaille principalement depuis son bureau privé. Cela leur donne le choix de sortir et de travailler depuis le salon pour changer, par exemple. *Environ 60 % des espaces de coworking intègrent des éléments biophiliques comme des plantes et de la lumière naturelle* pour améliorer l'ambiance (Source: [drop-desk.com](https://www.drop-desk.com)), reconnaissant que le design peut influencer le bien-être et la satisfaction.
- **Complexité opérationnelle – « Gérer un hôtel »** : Avec de nombreux bureaux privés fonctionnant essentiellement comme des locaux loués individuels, la **charge opérationnelle du personnel de coworking** augmente. Les gestionnaires de communauté gèrent désormais plusieurs comptes d'entreprise, chacun avec des besoins potentiellement différents (par exemple, une entreprise pourrait vouloir un VLAN dédié, une autre pourrait exiger le verrouillage nocturne de son bureau, une autre encore demander un agencement de mobilier personnalisé). C'est plus complexe qu'une configuration de coworking ouverte générique où tout le monde utilise l'espace de la même manière. Les opérateurs de coworking ont réagi en renforçant leurs services d'*hospitalité et de gestion de comptes*. WeWork et d'autres attribuent des gestionnaires de comptes aux clients plus importants pour gérer leurs exigences. Au quotidien, le personnel est chargé de s'assurer que le courrier est livré à chaque bureau privé, que les équipes de nettoyage peuvent accéder aux bureaux (souvent

après les heures de travail ou avec permission), et que l'informatique de chaque locataire de bureau fonctionne en toute sécurité. D'un autre côté, les bureaux privés peuvent apporter des revenus plus stables (souvent avec des engagements de 6 à 12 mois et plus) par rapport aux utilisateurs de bureaux nomades au mois, ce qui facilite la planification des opérations. De nombreux opérateurs ont signalé une amélioration de leur rentabilité à mesure qu'ils optimisent ces processus. En 2023, environ 46 % des espaces de coworking étaient rentables (en hausse par rapport aux années précédentes) (Source: [optixapp.com](https://www.optixapp.com)), et la marge bénéficiaire moyenne était d'environ 20 % (Source: [optixapp.com](https://www.optixapp.com)) – un signe que les opérateurs ont appris à gérer efficacement les coûts et les revenus des modèles fortement axés sur les bureaux privés.

- **Sources de revenus et modèles de tarification** : L'accent mis sur les bureaux privés a également conduit les opérateurs à diversifier leurs sources de revenus. Étant donné que les bureaux privés exigent généralement des frais plus élevés, certains espaces ont réduit leur dépendance aux revenus des laissez-passer journaliers ou des bureaux nomades. Comme indiqué dans le rapport d'Optix, *les locations de bureaux et les abonnements combinés représentaient 56 % des revenus du coworking en 2016, mais seulement 38 % en 2023* (Source: [optixapp.com](https://www.optixapp.com)) – ce qui signifie qu'une grande partie des revenus provient désormais des bureaux et d'autres services. Les opérateurs ont introduit une tarification échelonnée : par exemple, bureau privé standard vs. bureau privé premium (meilleure vue ou plus grande taille) à des tarifs différents. Ils monétisent également les salles de réunion (souvent en facturant même aux membres de bureaux privés un forfait horaire pour l'utilisation de grandes salles de conférence) et les services de **bureau virtuel** (gestion du courrier pour les clients qui n'ont besoin que d'une adresse). En fait, les bureaux virtuels et les services tels que la location d'espaces événementiels sont devenus des sources de revenus auxiliaires clés (Source: [optixapp.com](https://www.optixapp.com)) (Source: [optixapp.com](https://www.optixapp.com)). Cela signifie qu'opérationnellement, le personnel pourrait gérer l'organisation d'événements ou la réexpédition de courrier virtuel pour les clients, des rôles qui n'étaient pas aussi prépondérants auparavant. Le modèle commercial ressemble désormais davantage à un hybride d'hôtellerie et de bureaux avec services : de multiples lignes de revenus (location de bureaux, réservations de salles de réunion, adhésions virtuelles, voire services de traiteur ou de conciergerie) contribuent au résultat net. Cette complexité nécessite de bons logiciels de gestion et de la formation, c'est pourquoi de nombreux espaces investissent dans des plateformes de gestion (comme Nexodus, OfficeRnD, etc.) pour tout suivre.
- **Impacts sur les propriétaires traditionnels et les cabinets de design** : Enfin, la prévalence des bureaux privés dans les espaces flexibles a influencé le marché de bureau au sens large. Les propriétaires conçoivent désormais parfois des *suites spéculatives* (petits bureaux pré-aménagés) dans leurs immeubles pour imiter les offres de coworking, et certains s'associent à des marques de coworking pour gérer des étages flexibles. Des cabinets de design comme Gensler et HOK conseillent à leurs clients d'inclure des zones flexibles, de type coworking, dans les nouveaux immeubles de bureaux pour attirer les locataires (Source: [hok.com](https://www.hok.com)). Cela pourrait inclure un étage de

petits bureaux prêts à l'emploi et un salon partagé géré par le propriétaire (essentiellement un espace de coworking interne). Le succès du modèle de coworking avec bureaux privés a démontré que de nombreux utilisateurs finaux désirent des espaces plus petits, prêts à l'emploi et privés – l'immobilier s'adapte donc pour répondre à cette demande, soit par l'intermédiaire de fournisseurs de coworking, soit directement.

En conclusion, l'attraction de l'industrie du coworking vers les bureaux dédiés a transformé à la fois la **conception physique** et le **manuel opérationnel** des espaces de travail partagés. Les opérateurs de coworking doivent désormais être capables de créer des environnements offrant la confidentialité, la sécurité et la personnalisation des bureaux traditionnels *au sein* d'un cadre commun et flexible. Ceux qui réussissent gèrent efficacement un **modèle hybride** : en partie centre communautaire, en partie bureau avec services. À mesure que l'industrie mûrit, nous pouvons nous attendre à de nouvelles innovations pour marier ces éléments – par exemple, une utilisation plus intelligente de la technologie pour permettre une réservation d'espace sans friction, ou des aménagements qui peuvent passer plus facilement d'un espace ouvert à un espace fermé et vice versa. Le message durable pour les professionnels de l'immobilier et de l'environnement de travail est que la demande de flexibilité et de confidentialité façonne l'avenir des bureaux. Les espaces de coworking, autrefois synonymes de bureaux en open space, se sont avérés adaptables à ces demandes – évoluant vers des lieux de travail multifacettes qui répondent aux besoins des entrepreneurs individuels comme des entreprises mondiales, le tout sous un même toit. La croissance continue et la forte utilisation des bureaux privés en coworking montrent que les entreprises ont adopté ce modèle comme une solution convaincante dans le nouveau monde du travail (Source: [cbre.com](https://www.cbre.com))(Source: [gcuc.co](https://www.gcuc.co)).

Sources :

1. DropDesk – *Statistiques et tendances du coworking (2024)*(Source: [drop-desk.com](https://www.drop-desk.com))(Source: [drop-desk.com](https://www.drop-desk.com)) (Source: [drop-desk.com](https://www.drop-desk.com))
2. Optix – *Tendances du coworking 2025*(Source: [optixapp.com](https://www.optixapp.com))(Source: [optixapp.com](https://www.optixapp.com)) (Source: [optixapp.com](https://www.optixapp.com))
3. Deskmag – *Enquête mondiale sur le coworking 2018*(Source: [deskmag.com](https://www.deskmag.com))(Source: [deskmag.com](https://www.deskmag.com))
4. JLL – *Enquêtes sur les espaces flexibles et le travail hybride (2021–2023)*(Source: [gcuc.co](https://www.gcuc.co))(Source: [jll.com](https://www.jll.com))
5. CBRE – *Podcast et enquêtes sur les espaces flexibles (2023–2024)*(Source: [cbre.com](https://www.cbre.com))(Source: [cbre.com](https://www.cbre.com))
6. Allwork.Space – *Le coworking en chiffres 2024*(Source: [allwork.space](https://www.allwork.space))(Source: [allwork.space](https://www.allwork.space))
7. Servcorp – *Guide des espaces de bureau privés*(Source: [servcorp.com](https://www.servcorp.com))(Source: [servcorp.com](https://www.servcorp.com))

8. GCUC – *Statistiques sur l'essor du coworking (2022)*(Source: gcuc.co)(Source: gcuc.co)
9. HOK – *Perspectives sur le coworking post-pandémie (2023)*(Source: hok.com)(Source: hok.com)
10. Firmospace – *9 façons dont le coworking a changé après 2020*(Source: firmospace.com)(Source: firmospace.com)
11. WeWork – *Mythes sur les espaces flexibles (2019)*(Source: wework.com)(Source: wework.com)
12. Business Insider – *Entretien avec le PDG d'IWG (2023)*(Source: businessinsider.com)
13. JLL – *Rapports sur le coworking et le travail hybride (2022)*(Source: jll.com)(Source: jll.com)
14. Instant Group – *Statistiques du marché des espaces de travail flexibles (2023)*(Source: optixapp.com) (via Optix)
15. Cushman & Wakefield – *Statistiques de conception et d'aménagement*(Source: drop-desk.com)
(Source: drop-desk.com)

Étiquettes: coworking, bureau-prive, espace-travail-flexible, immobilier-commercial, aménagement-espace-travail, tendances-immobilières, travail-hybride

À propos de 2727 Coworking

2727 Coworking is a vibrant and thoughtfully designed workspace ideally situated along the picturesque Lachine Canal in Montreal's trendy Griffintown neighborhood. Just steps away from the renowned Atwater Market, members can enjoy scenic canal views and relaxing green-space walks during their breaks.

Accessibility is excellent, boasting an impressive 88 Walk Score, 83 Transit Score, and a perfect 96 Bike Score, making it a "Biker's Paradise". The location is further enhanced by being just 100 meters from the Charlevoix metro station, ensuring a quick, convenient, and weather-proof commute for members and their clients.

The workspace is designed with flexibility and productivity in mind, offering 24/7 secure access—perfect for global teams and night owls. Connectivity is top-tier, with gigabit fibre internet providing fast, low-latency connections ideal for developers, streamers, and virtual meetings. Members can choose from a versatile workspace menu tailored to various budgets, ranging from hot-desks at \$300 to dedicated desks at \$450 and private offices accommodating 1–10 people priced from \$600 to \$3,000+. Day passes are competitively priced at \$40.

2727 Coworking goes beyond standard offerings by including access to a fully-equipped, 9-seat conference room at no additional charge. Privacy needs are met with dedicated phone booths, while ergonomically designed offices featuring floor-to-ceiling windows, natural wood accents, and abundant greenery foster wellness and productivity.

Amenities abound, including a fully-stocked kitchen with unlimited specialty coffee, tea, and filtered water. Cyclists, runners, and fitness enthusiasts benefit from on-site showers and bike racks, encouraging an eco-conscious commute and active lifestyle. The pet-friendly policy warmly welcomes furry companions, adding to the inclusive and vibrant community atmosphere.

Members enjoy additional perks like outdoor terraces and easy access to canal parks, ideal for mindfulness breaks or casual meetings. Dedicated lockers, mailbox services, comprehensive printing and scanning facilities, and a variety of office supplies and AV gear ensure convenience and efficiency. Safety and security are prioritized through barrier-free access, CCTV surveillance, alarm systems, regular disinfection protocols, and after-hours security.

The workspace boasts exceptional customer satisfaction, reflected in its stellar ratings—5.0/5 on Coworker, 4.9/5 on Google, and 4.7/5 on LiquidSpace—alongside glowing testimonials praising its calm environment, immaculate cleanliness, ergonomic furniture, and attentive staff. The bilingual environment further complements Montreal's cosmopolitan business landscape.

Networking is organically encouraged through an open-concept design, regular community events, and informal networking opportunities in shared spaces and a sun-drenched lounge area facing the canal. Additionally, the building hosts a retail café and provides convenient proximity to gourmet eats at Atwater Market and recreational activities such as kayaking along the stunning canal boardwalk.

Flexible month-to-month terms and transparent online booking streamline scalability for growing startups, with suites available for up to 12 desks to accommodate future expansion effortlessly. Recognized as one of Montreal's top coworking spaces, 2727 Coworking enjoys broad visibility across major platforms including Coworker, LiquidSpace, CoworkingCafe, and Office Hub, underscoring its credibility and popularity in the market.

Overall, 2727 Coworking combines convenience, luxury, productivity, community, and flexibility, creating an ideal workspace tailored to modern professionals and innovative teams.

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.