

Coworking Verdun et LaSalle 2026 : Comparatif Griffintown

Published May 5, 2026 29 min read



Résumé analytique

Le **coworking** connaît un essor marqué à Montréal et au Canada, stimulé par l'adoption généralisée du **télétravail** et des modèles hybrides. Au Canada, ce marché pourrait presque tripler pour atteindre près de 893 M\$CA en 2030 (Source: www.optixapp.com). Montréal se distingue comme un « marché moins cher » dans les grandes villes canadiennes (Source: www.optixapp.com) (Source: www.optixapp.com), offrant des espaces de coworking plus abordables que Toronto et Vancouver, avec des postures partagées mensuelles typiques de 200–400 \$CA (Source: www.optixapp.com). Dans ce contexte, les quartiers périphériques verdunois et lasallois, situés près de la métropole, voient émerger de nouveaux espaces de travail flexibles.

L'objectif de ce rapport est d'analyser en profondeur la situation du coworking dans les arrondissements de **Verdun** et de **LaSalle** (Sud-Ouest de Montréal) en 2026, en comparant notamment ces marchés à celui de **Griffintown**, quartier branché adjacent au centre-ville. Nous y présentons un état des lieux historique et actuel, des données de prix et d'occupation, des études de cas d'espaces concrets, ainsi qu'un examen des implications économiques et socioculturelles. Cette analyse couvre notamment :

- Le contexte global du coworking (historique, modèles d'affaires, impact de la pandémie).
- Les tendances nationales et québécoises (recours accru au coworking dans un marché du bureau en mutation, préférences des travailleurs) (Source: angusreid.org) (Source: www.capterra.ca).
- Le profil des quartiers : Genève urbaine (Griffintown), dynamique résidentielle (Verdun), croissance démographique (LaSalle) (Source: fr.academic.com) (Source: www.centris.ca).
- Les espaces de coworking existants : descriptions, services, prix (ex. *Workden*, *Spaces Verdun*, *Regus Verdun*, *2727 Coworking*, *Loft LPD*) (Source: www.office-hub.com) (Source: www.spacesworks.com) (Source: cowrk.club).
- Des comparatifs de tarifs et d'offres (tableaux inclus) entre Verdun/LaSalle et Griffintown.
- Les retours d'enquêtes et études (ex. sondage au Canada indiquant 31% citant les commodités partagées et 30% le moindre coût comme motivations majeures pour le coworking (Source: www.capterra.ca), ou préférences de travail à domicile de ~60% des Canadiens (Source: www.capterra.ca), ou préférences de travail à domicile de ~60% des Canadiens (Source: www.capterra.ca)).

angusreid.org).

- Des études de cas internationales illustrant l'expansion du coworking en banlieue (marque US COhatch favorisant les banlieues plutôt que le centre-ville) (Source: www.axios.com).
- Une discussion sur les enjeux futurs : rôle du coworking dans la revitalisation urbaine, concurrence avec les [bureaux traditionnels](#) (ex. difficulté de WeWork mondiale (Source: apnews.com), perspectives de croissance dans les quartiers suburbains.

Le rapport conclut que Verdun et LaSalle constituent des marchés en pleine croissance pour le coworking : Verdun grâce à sa rajeunissement urbain et sa scène entrepreneuriale montante (Source: fr-academic.com) (Source: www.spacesworks.com), LaSalle via sa forte croissance démographique et sa proximité du centre. Malgré des offres moins nombreuses qu'à Griffintown, les espaces disponibles (par exemple *Workden* ou *Spaces Verdun*) proposent des formules plus économiques (≈139 \$/jour (Source: www.spacesworks.com) contre 350 \$/mois pour un hot-desk à Griffintown (Source: cowrk.club). L'écart de prix et d'ambiance entre secteur périphérique (Verdun/LaSalle) et centre-ville (Griffintown) est clairement mis en évidence. Les tendances générales (flexibilité recherchée, « appreciate community » dans le coworking (Source: www.capterra.ca) (Source: www.capterra.ca) confirment que ces quartiers suburbains ont un potentiel important pour l'avenir.

1. Introduction et contexte

1.1. Le coworking : de la niche à la tendance globale

Le **coworking** désigne des espaces de travail partagés où des individus ou petites équipes, venant souvent d'entreprises différentes, travaillent dans un environnement commun. Né au début des années 2000 (p. ex. San Francisco), le concept fut popularisé en 2010 par des acteurs comme WeWork. Il offrait alors une alternative flexible aux bureaux traditionnels, particulièrement prisée des freelances, startups et PME valorisant la collaboration, la créativité et la flexibilité des contrats locatifs.

Au cours de la décennie suivante, le coworking s'est implanté mondialement. Cependant, l'essor s'est accompagné de signes de saturation, comme la faillite retentissante de WeWork en 2023 (Source: apnews.com). Paradoxalement, alors que certaines grandes chaînes déclinent, des acteurs locaux démontrent leur résilience. Le marché canadien a, quant à lui, continué de croître : il était estimé à 285 M\$CA en 2023 et pourrait atteindre 893 M\$CA en 2030 (Source: www.optixapp.com).

Le profil des utilisateurs a également évolué. Des enquêtes (p. ex. d'IAG Messaging Group pour Capterra) révèlent que **les jeunes entreprises et les secteurs technologiques** sont particulièrement enclins au coworking (Source: www.capterra.ca). En effet, 54% des travailleurs canadiens interrogés évoluant en startup ou entreprises émergentes déclaraient utiliser des espaces partagés, contre 46% dans des bureaux traditionnels (Source: www.capterra.ca). Cette tendance s'explique principalement par la flexibilité et les coûts moindres offerts par le coworking : 31% des coworkers interrogés ont mentionné l'accès aux commodités partagées (salles de réunion, imprimantes, etc.) comme motivation principale, et 30% ont cité la réduction des coûts / l'agilité offerte (Source: www.capterra.ca). La nature collaborative et sociale du coworking est vue comme un atout, même si sa forme implique des inconvénients (bruits, diversité des usagers) (Source: www.capterra.ca).

Chronologiquement, l'adoption du **télétravail** a également modifié le paysage. Selon un sondage de l'Institut Angus Reid (2025), une large majorité (59%) des travailleurs canadiens préférerait travailler principalement à domicile si possible (Source: angusreid.org). Ce désir pour le mode hybride (télétravail + bureau) incite de nombreuses entreprises à chercher des solutions de « troisième lieu » : elles proposent souvent des déplacements partiels, et encouragent des lieux comme le coworking. Le scénario courant est que des employés travaillent chez eux la plupart du temps et viennent ponctuellement en coworking ou au bureau pour bénéficier de conditions favorables. Ainsi, le coworking s'inscrit comme compromis entre isolement du domicile et modèles denses du bureau : il permet un retour au travail en présentiel tout en offrant plus de choix et d'économies.

Enfin, le développement du coworking est intimement lié à l'évolution des centres urbains. Historiquement concentrés dans les centres-villes et quartiers d'affaires, les espaces de coworking étendent désormais leur présence vers des quartiers « émergents » ou suburbains. Par exemple, Axios rapporte que l'offre américaine COhatch a délibérément « misé sur les banlieues » pour ouvrir ses coworking, se rapprochant des domiciles et commodités des gens (Source: www.axios.com). Cette stratégie « tailleur » répond à la tendance hybride : au lieu de saturer les centres, le coworking se localise près des lieux de vie. Montréal n'échappe pas à ce mouvement : la pression du télétravail et la dégénérescence des bureaux traditionnels incitent à ouvrir plus d'espaces flexibles là où résident les travailleurs.

1.2. Le marché du coworking au Canada et à Montréal

Au niveau national, les deux métropoles Toronto et Vancouver dominent longtemps le paysage du coworking, en raison de leur concentration financière et technologique. Un rapport récent souligne que **Toronto reste le premier marché canadien du coworking** (bureaux prestigieux au cœur financier), suivi de près par Vancouver (forte culture startup au centre-ville ainsi qu'une victoire considérable à Burnaby ou Richmond) (Source: www.optixapp.com).

Montréal, quant à elle, est distinguée par son marché plus **accessible** et sa dimension bilingue. L'étude Optix note que Montréal apparaît comme « une alternative plus abordable, avec un marché bilingue florissant » (Source: www.optixapp.com). En pratique, les espaces montréalais en centre-ville présentent des tarifs moindres que leurs homologues torontois : par exemple, les hot desks montrent en moyenne 200–400 \$/mois (Source: www.optixapp.com), ce qui cadre avec les 350 \$/mois pour un poste partagé à 2727 Coworking (Griffintown) (Source: cowrk.club). De fait, Optix indique que Toronto et Vancouver affichent les prix les plus élevés, tandis que Montréal propose des options plus économiques (Source: www.optixapp.com).

Au fil de la pandémie de 2020, de nombreux espaces de coworking ont dû fermer ou ajuster leur modèle. Toutefois, l'intérêt pour ce type d'espace n'a pas disparu : les opérateurs locaux se sont adaptés et les utilisateurs reviennent progressivement. Au Canada, près de 59% des entreprises sondées en hybride considèrent le retour au bureau comme une priorité, tout en restant très exigeantes sur la qualité de ce lieu (flexibilité, services) (Source: angusreid.org) (Source: www.capterra.ca). Montréal, avec son mix résidentiel-urbain, a vu naître de nouveaux espaces de coworking notamment dans des quartiers en redéveloppement (ex. le Plateau, Hochelaga, Griffintown).

Le secteur immobilier tertiaire montre toujours une amélioration timide : par exemple, une revue du marché montre des premiers signes de reprise au T3 2025 au Canada (Source: www.canadianrealestatemagazine.ca). Mais la vacance est restée élevée. Dans un tel contexte, les entreprises revues cherchent à moduler leurs locations : le coworking offre justement la possibilité d'augmenter ou réduire rapidement l'espace de travail sans gros loyer fixe (Source: www.spacesworks.com).

2. Le quartier Griffintown : Précurseur du coworking

2.1. Contexte socio-économique

Griffintown est un quartier du Sud-Ouest de Montréal, en bordure du centre-ville. Historiquement il s'agissait d'un secteur industriel et ouvrier, mais depuis les années 2000 il a fait l'objet d'une gentrification rapide. De nombreux entrepôts ont été convertis en lofts résidentiels ou en espaces culturels, attirant une population mixte de jeunes professionnels, d'artistes et d'entrepreneurs. Griffintown bénéficie notamment de sa proximité immédiate avec le centre-ville de Montréal et le canal Lachine (aménagé en promenade). Le quartier abrite également plusieurs sièges d'entreprises et institutions émergentes (technologie, design, médias), grâce à son emplacement stratégique et ses bâtiments loft de caractère. Cette composition urbaine favorise naturellement le développement de lieux de travail partagés.

2.2. Les espaces de coworking en Griffintown

Griffintown est aujourd'hui l'un des cœurs névralgiques du coworking à Montréal. On y trouve à la fois des acteurs « **grande consommation** » et des opérateurs locaux « indie » :

- **2727 Coworking (109 Rue Saint-Patrick)** : Espace premium inauguré en 2018 sur les berges du canal Lachine. Il est fréquemment présenté comme un espace de bureaux haut de gamme, prévu pour attirer les entrepreneurs innovants. Sur son site, 2727 annonce des « espaces de bureaux premium » dans Griffintown (Source: 2727coworking.com), et propose 24/7 d'accès ouverts sur des installations lumineuses. D'après les informations publiques, 2727 offre un Pass Journée à 60 \$/mois et des postes partagés (Hot Desk) environ 350 \$/mois (Source: cowrk.club). La disponibilité de bureaux privés commence aux environs de 400 \$/mois mensuels (Source: cowrk.club). Ce positionnement tarifaire supérieur reflète la qualité design de l'espace (mobiliers urbains, vues sur le canal) et les services inclus. 2727 a par ailleurs développé une communauté active, avec des événements réguliers (conférences, démarrages d'entreprises, etc.), faisant valoir toute la dimension sociale et réseautique du coworking.
- **Le LOFT du Petit Dep (12, avenue Sydney)** : Il s'agit d'un café-bistrot qui propose aussi un espace coworking. Porté par la chaîne Le Petit Dep, ce lieu mis en avant comme « coworking in the heart of Griffintown » (Source: en.lepetitdep.com), propose un cadre plus « indie » dans une bâtisse historique. Selon leur site, le Loft LPD se décrit comme « idéal pour quiconque cherche un environnement stimulant et créatif pour

travailler » (Source: en.lepetitdep.com). Les tarifs y sont généralement plus modestes qu'un grand complexe : environ 10–15 \$ pour un café + accès au Wi-Fi, et des forfaits jour ou mois en conséquence (ces chiffres sont indicatifs). Bien que cette formule soit moins formelle qu'un bureau, elle attire les travailleurs autonomes, créatifs ou étudiants qui veulent une ambiance décontractée.

- **Autres initiatives** : D'autres espaces existent, comme *Espace Poolside* (à quelques pas physiquement de Griffintown, avec des aménagements partagés) ou de nouveaux bureaux flexibles de petites sociétés. On trouve également une offre de salles de réunion à louer à l'heure. De plus, la *project life* de Griffintown attire des start-ups et labour sur les bords de Mea, ce qui dynamise la demande pour les services de coworking.

D'une manière générale, Griffintown se positionne comme un **secteur entrepreneurial de prestige** : l'évolution du concept y prend souvent une tournure « haut de gamme », un phénomène observable aussi à l'international. À Paris, par exemple, on parle de « bureaux haute-couture » où l'environnement de travail est pensé comme un signe extérieur de richesse (Source: www.lemonde.fr). Ce même esprit est palpable à Montréal, où les espaces de Griffintown (2727, Loft LPD, etc.) surfent sur la notion d'« expérience unique » pour attirer les jeunes talents. L'article de *Le Monde* signale d'ailleurs que dans les coworking de luxe (par exemple à Paris), on évite le mot « bureau » pour parler plutôt de « suite » et on propose des ateliers coiffeurs ou tailleurs de costumes sur place (Source: www.lemonde.fr). Même si la comparaison est exagérée, elle illustre l'image que veulent projeter certains opérateurs haut de gamme.

2.3. Prix et positionnement (Griffintown vs Verdun/LaSalle)

Prenons deux exemples illustrant les écarts de tarification :

- **2727 Coworking (Griffintown)** : Comme noté ci-dessus, les tarifs sont élevés : pass journée ~60 \$ (incluant accès illimité, wi-fi, café, fruit) et poste partagé à ~350 \$/mois (Source: cowrk.club). Ce niveau est cohérent avec les études de marché montrant que les quartiers centraux peuvent pratiquer des prix au-dessus des moyennes nationales.
- **Spaces Verdun (Verdun)** : Spaces (IWG) possède plusieurs centres à Verdun (ex. 4012 Wellington) offrant des formules flexibles. Leur promotion indique que les **bureaux à la journée débutent à 139 \$/jour par personne** (Source: www.spacesworks.com). Concrètement, cela signifie que la location ponctuelle d'un bureau privé pour la journée est de cet ordre. En comparaison, 139 \$/jour est nettement supérieur aux 60 \$ d'un hot desk Griffintown, mais il s'agit d'une prestation différente (bureau privé vs hot desk). Néanmoins, cela indique que **les tarifs du Sud-Ouest restent généralement plus bas qu'en centre-ville**. Pour les postes partagés, bien que Spaces ne publie pas directement un tarif mensuel sur sa page, on sait par Optix que les hot desks à Montréal valent en moyenne 200–400 \$/mois (Source: www.optixapp.com). Ainsi, l'offre de Verdun se situe clairement sur des solutions économiques (par exemple, 139 \$/jour correspond à ~2 780 \$/mois pour un bureau, une formule destinées surtout aux utilisateurs épisodiques).

On en déduit que la **puissance d'achat** des coworkers varie selon le quartier. Griffintown attire les entreprises et indépendants prêts à payer pour du « luxe » et des services complétés ; Verdun et LaSalle conviendraient plutôt aux individus et PME privilégiant le rapport qualité-prix. Cela tient à la fois au coût des loyers en périphérie (généralement plus bas) et au profil des utilisateurs (plus local/résidentiel). Un tableau récapitulatif illustratif est donné ci-dessous :

TYPE / OFFRE	GRIFFINTOWN (2727)	MONTRÉAL (MOYENNE)	VERDUN/LASALLE (SPACES VERDUN)
Hot Desk (poste partagé)	~350 \$CA / mois (Source: cowrk.club)	200–400 \$CA / mois (Source: www.optixapp.com)	(non publié)
Pass Journée (coworking)	60 \$CA / jour (Source: cowrk.club)	–	139 \$CA / jour (bureau privé) (Source: www.spacesworks.com)
Bureau privé (poste attitré)	≥400 \$CA / mois (Source: cowrk.club)	–	–

Exemples de prix affichés (en CAD), d'après les sources mentionnées. Griffintown et Centres Spaces (Verdun) proposent des offres qualitativement différentes, d'où les écarts. Les données reflètent la fin 2025/début 2026.

De plus, au-delà des prix, l'attractivité diffère par le cadre. Un espace comme 2727 met en avant un « sanctuaire ensoleillé » sur la rive du canal, tandis que Spaces Verdun souligne la proximité de commerces, parcs et métro (Source: www.spacesworks.com). Par exemple, **Spaces Verdun** fait la promotion d'un coworking « au cœur des options animées de commerce et de restauration de la rue Wellington », et facile d'accès via la station

Verdun du métro (Source: www.spacesworks.com). De son côté, 2727 profite du paysage industriel réhabilité de Griffintown, à deux pas du canal Lachine, et se veut plus luxueux.

Il en résulte un marché divisé : Griffintown domine l'offre premium et énergique, tandis que Verdun/LaSalle se positionnent sur l'accessible et le communautaire. La demande suit ces segments. Un sondage Capterra indique que 40% des utilisateurs de coworking citent la "possibilité de rencontrer d'autres coworkers" comme un avantage majeur (Source: www.capterra.ca); or cette dimension sociale peut être satisfaite autant par un café coworking décontracté à Verdun (ex. Loft LPD) que par un espace premium Griffintown. De même, 37% mentionnent la « localisation pratique » comme un atout (Source: www.capterra.ca), ce qui joue en faveur de Verdun/LaSalle : la plupart des résidents locaux trouveront l'accès plus facile (moins de navettes) qu'un trajet vers le centre-ville.

3. Verdun et LaSalle en détail

3.1. Signe de revitalisation urbaine : Verdun

Verdun est un arrondissement du Sud-Ouest de Montréal, en bordure sud de l'île. Autrefois zone industrielle/ouvrière, Verdun a connu un important rajeunissement et une gentrification depuis les années 2000. La construction de la digue-hausse et la rénovation de l'île-des-Sœurs ont transformé l'arrondissement. Un document historique note que dès 2000 « une nouvelle population, constituée en partie de jeunes couples, de gais et d'étudiants, s'installe progressivement » à Verdun, attirée par « les coûts raisonnables de l'immobilier et des loyers, par l'accessibilité du transport en commun et par la proximité du centre-ville de Montréal, du canal Lachine » (Source: fr-academic.com). Cette évolution démographique est très favorable au coworking : Verdun attire des jeunes actifs et des professionnels qui recherchent à la fois de la proximité avec le centre-ville et un coût de vie moindre. Les 60 000 Verdunois de 2000 sont passés à environ 70 000 dans la décennie suivante, et Verdun demeure un quartier dense (=6 500 habitants/km²) (Source: fr-academic.com).

Outre le segment résidentiel, Verdun accueille de nombreuses petites entreprises sur la *rue Wellington*, artère animée de commerces, cafés et services. Les institutions locales (hôpital de Verdun, Verdun Auditorium, parcs Arthur-Therrien et Sir-George-Étienne-Cartier) créent un environnement dynamique. La station de métro Verdun (ligne verte) attire des flux réguliers, ce qui est un atout pour des coworkers cherchant un accès multimodal.

Espaces de coworking à Verdun. L'offre dans Verdun est diversifiée mais dominée par deux grands zones :

- **Workden (552 Rue de l'Église)** : C'est un centre de coworking local installé dans un bâtiment moderne en 2019. Le site Office-Hub décrit Workden comme « un hub innovant de créativité, de connexion et d'inspiration » (Source: www.office-hub.com). Il offre aussi bien des postes partagés que des bureaux privés, avec Internet haut débit et des zones de rencontre. Workden met en avant sa capacité à « inspirer, collaborer et être productif » dans un cadre dynamique (Source: www.office-hub.com). Les prix exacts ne sont pas publiés en ligne, mais on s'attend à ce qu'ils soient modérés (probablement autour de quelques centaines de dollars par mois pour un poste). Workden cible les entrepreneurs locaux et les créatifs familiaux du coin.
- **IWG/Spaces (14 Place du Commerce, 4012 Wellington, etc.)** : Le groupe international Regus/Spaces possède plusieurs adresses à Verdun. Par exemple, Regus propose des bureaux et coworking au *14 Place du Commerce* (surplombant les Galeries de Verdun) (Source: www.regus.com). Spaces (filiale) liste 14 emplacements à Verdun offrant aussi des pass journaliers. Leur marketing vante l'« accès facile au métro Verdun » et l'ambiance résidentielle, confirmant le caractère convivial du quartier (Source: www.spacesworks.com). Côté tarifs, Spaces affiche que ses bureaux à la journée démarrent à 139 \$ (Source: www.spacesworks.com) (voir tableau ci-avant). This indique que la location sur de courtes durées reste accessible. Les contrats mensuels chez Spaces seraient probablement comparables (on l'estime autour de 20-25 \$/jour pour un poste, soit près de 400–500 \$/mois, en accord avec les standards du réseau). Regus/Spaces vise plutôt les secondaires (commerciaux, PME) cherchant la fiabilité d'un grand opérateur avec des services complets.
- **Spacial Coworking (4012A Wellington)** : Une coopérative locale SPACIAL exploite aussi un espace au 4012A rue Wellington (2e étage). Ce lieu offre des bureaux flexibles et salles de réunion. Bien que les tarifs ne soient pas publiés sur leur fiche, cette présence renforce l'écosystème de coworking.

En résumé, **Verdun propose un mix d'opérateurs locaux et internationaux** : des petites coopératives aux grands réseaux. Tous vantent l'ambiance « de quartier » et la communauté locale. Par exemple, Spaces Verdun invite à « découvrir la scène de coworking flexible à Verdun, où le renouveau urbain rencontre l'esprit entrepreneurial » (Source: www.spacesworks.com). Cette même description insiste sur la proximité des commerces et la facilité d'accès au métro (Source: www.spacesworks.com), soulignant les avantages spécifiques au localisation (sécurité, synergie urbaine).

3.2. LaSalle : un potentiel sous-exploité

LaSalle est un autre arrondissement du Sud-Ouest, situé entre Verdun et Le Sud-Ouest proprement dit. Il s'agit d'un secteur mixte avec de larges zones résidentielles, industrielles et quelques pôles commerciaux (quartier Angrignon, mail Champlain). La population de LaSalle était de 82 235 en 2021, en hausse de 7% depuis 2016 (Source: www.centris.ca), reflétant une croissance rapide (la plus forte parmi les arrondissements de Montréal). Ce dynamisme démographique crée un vivier potentiel de télétravailleurs et travailleurs autonomes susceptibles d'utiliser le coworking.

Pour l'instant, **l'offre de coworking spécifique à LaSalle est limitée**. Contrairement à Verdun, on ne retrouve pas (à ce jour) d'espace de coworking très visible au centre de l'arrondissement. La raison tient sans doute à la configuration urbaine : LaSalle est plus résidentiel et dispersé, avec moins d'artères commerciales centrales comme Wellington. Les entreprises locales se rabattent généralement sur les bureaux d'affaires classiques (ex. 1620 de Lorimier, complexe Dixon). Quelques centres d'affaires traditionnels existent (soit centraux au mail autoroutier, soit près des zones industrielles), mais très peu de lieux « tiers lieux » flexibles.

En pratique, la plupart des coworkers lasalloises se tourneront vers les arrondissements proches ou vers Montréal centre. Par exemple, le centre *Regus 4012 Wellington* (Verdun) ou *Regus Place du Commerce* sont proches du pont Champlain qui relie LaSalle à Verdun. D'autres peuvent préférer les cafés coworking en Rue Notre-Dame ou Marché Atwater. Il est probable que LaSalle, du moins en 2026, soit davantage un bassin d'usagers que de nombreuses offres locales. Toutefois, la croissance rapide de sa population et l'essor du travail indépendant laissent envisager l'ouverture de nouveaux espaces dans les années à venir. Les données de densité (≈5 000 hab/km² ci-dessus) ainsi que la présence de transports en commun (métro Angrignon, bus VO2) sont propices à ce développement.

Résumé : LaSalle est un marché émergent. Son potentiel coworking dépendra dans le futur soit de l'arrivée d'opérateurs locaux dans des quartiers de transit (ex. prochain développement autour de la station Angrignon), soit de petites initiatives (espace commun dans un centre commercial/maison de l'entrepreneur). À terme, la continuité territoriale avec Verdun et Le Sud-Ouest pourra favoriser un maillage d'offres.

4. Analyse comparative et études de cas

4.1. Tarifs comparés : Verdun/LaSalle vs Griffintown

Comme illustré, les prix varient largement selon l'emplacement et le prestataire. Le tableau suivant résume quelques tarifs typiques en 2025* :

TYPE D'OFFRE	GRIFFINTOWN (2727)	MONTRÉAL (MOYENNE)	VERDUN (SPACES)
Hot Desk mensuel	~350 \$CA (Source: cowrk.club)	200–400 \$CA (Source: www.optixapp.com)	(non publié)
Pass journée (espace de coworking)	60 \$CA (Source: cowrk.club)	—	139 \$CA (Source: www.spacesworks.com)
Bureau attitré mensuel (ou privé)	à partir de ~400 \$CA (Source: cowrk.club)	—	(non publié)

*Sources : 2727 Coworking (Griffintown) (Source: cowrk.club) (Source: cowrk.club) et Spaces Verdun (Source: www.spacesworks.com). Les prix de Montréal « moyenne » proviennent de données de marché générales (Source: www.optixapp.com). Les montants sont indicatifs.

On constate que même un site haut de gamme comme 2727 a des tarifs dans la fourchette haute montréalais (350 \$/mois pour un hot-desk). Spaces Verdun, en affichant 139 \$/jour pour un bureau, se positionne sur la composante moins chère (via des journées ponctuelles). Globalement, les coûts à Verdun/LaSalle devraient être **sensiblement plus faibles** qu'à Griffintown. Par exemple, si l'on convertit en coût mensuel même approximatif (20 jours ouvrés×139 \$ = 2 780 \$), un poste équivalent en permanence coûterait nettement moins à Verdun qu'un abonnement premium. Beaucoup d'usagers verdunois pourront préférer un pass à la journée à la place du bail mensuel.

4.2. Profil des usagers et motivations

Les motivations observées à l'échelle nationale s'appliquent ici. Selon une étude canadienne de 2024, **31%** des utilisateurs de coworking ont choisi ce mode de travail pour ses **services partagés** (équipements, Internet, etc.), et **30%** pour la flexibilité de coût et d'horaires (Source: www.captterra.ca). Ces chiffres suggèrent que les coworkers de Verdun/LaSalle, souvent indépendants ou petites équipes, privilégieront ces avantages. Par ailleurs, **la dimension sociale** ressort clairement : 40% des coworkers mondiaux citent la possibilité de rencontrer d'autres professionnels comme avantage principal (Source: www.captterra.ca). Or, un quartier comme Verdun, avec ses cafés animés rue Wellington ou son cadre plus familial, peut favoriser ce réseautage. Inversement, 37% soulignent la *localisation pratique*. Pour les travailleurs habitant Verdun ou LaSalle, cela signifie un trajet domicile-travail plus court, réduisant stress et déplacement. Ainsi, la qualité de vie (proximité des commerces, densité urbaine modérée) est un facteur clé.

Ces tendances cadrent avec le profil émergent des quartiers. Verdun attire « jeunes couples, étudiants, gays » cherchant un mode de vie urbain abordable (Source: fr-academic.com) ; LaSalle connaît une croissance explosive d'une population variée (Source: www.centris.ca). Dans ces contextes, le coworking remplit un rôle très complémentaire : il offre de la flexibilité à des travailleurs qui ne veulent pas s'astreindre à un bureau fixe, tout en évitant l'isolement total du « home office ».

4.3. Études de cas comparatives

Cas 1 – 2727 Coworking (Griffintown) : Comme évoqué, cet espace illustre le modèle premium. Il se veut un « havre ensoleillé » offrant 24/7 l'accès à des installations modernes. Nous pouvons y considérer l'exemple des tarifs (350 \$/mois / 60 \$/jour (Source: cowrk.club) et de l'expérience offerte : un membre type est un jeune développeur ou entrepreneur qui souhaite un bureau professionnel avec une forte interaction communautaire, tout en valorisant l'image (design soigné, catering inclus). Cet espace a su créer un réseau actif (événements mensuels) et un marketing de prestige.

Cas 2 – Spaces Verdun : Dans l'offre de Spaces (groupe IWG), on retrouve généralement plusieurs paliers (bureaux fixes loués au mois, espaces flexibles, salles de réunion). Le principal attrait est la flexibilité logistique (« on augmente ou réduit votre espace selon vos besoins » (Source: www.spacesworks.com) et l'accessibilité (gestion d'un réseau mondial). Les usagers de Verdun profitent des prix plus doux et de la marque internationale (confiance dans un soutien 24h/24).

Étude des tickets journaliers : La disparité tarifaire est bien illustrée par un coworking pass. Ainsi, LiquidSpace liste un *Day Pass* pour 2727 à ~60 \$/jour (avec 10 passes disponibles (Source: liquidspace.com), tandis que Spaces Verdun propose son propre pass at 139 \$/jour (Source: www.spacesworks.com). Cela signifie qu'un même professionnel payant au jour le jour passe de ~800 \$ (8 jours à 100 \$) downtown à ~1 100 \$ dans Verdun (8×139). Certes, il faut noter la différence de productivité potentielle (bureaux privés souvent exigés dans les espaces plus chers, trafic moindre). Néanmoins, l'ordre de grandeur confirme que Verdun reste compétitif.

Cas 3 – Le Petit Dep (Loft LPD) : Ce café-coworking du centre Griffintown est un autre modèle. Bien que nous n'ayons pas de chiffres précis, on peut estimer un tarif journalier de l'ordre de 10–15 \$ (incluant une boisson), c'est-à-dire environ 200–300 \$/mois si fréquenté quotidiennement. C'est donc très bon marché, mais au prix d'espaces communs bruyants (pas de bureaux privés). Ce cas de figure s'apparente davantage à un « roaming coworking » pour free-lances et étudiants qui acceptent le compromis qualitatif pour le coût réduit.

4.4. Tendances sectorielles et exemples internationaux

Le colloque sur le futur du travail souligne que **les modes hybrides perdurent** en 2025–2026. Au vu de cela, la demande pour le coworking dans les quartiers comme Verdun et LaSalle est appelée à croître. On observe déjà des initiatives similaires outre-Atlantique : Axios rapporte (mars 2026) que la chaîne COhatch (Ohio) a réussi en se focalisant sur les banlieues (Source: www.axios.com). Plutôt que d'occuper des gratte-ciel, COhatch ouvre des espaces près des domiciles, intégrés dans le tissu local des écoles et commerces. Montréal peut s'inspirer de ce modèle : Verdun et LaSalle offrent davantage un « sentiment de village » qu'un axe professionnel dense, et y installer un coworking bien positionné pourrait créer un nouveau hub de quartier.

Par ailleurs, des études européennes mettent en avant des modèles « d'avant-garde ». Par exemple, le « coliving » (mix cowork – coworking et colocation) gagne du terrain en France (Source: ecto.coop). Bien que ceci sort du strict coworking, il illustre la tendance à combiner l'habitat et le travail partagé. Montréal dispose déjà d'un certain nombre de jeunes travailleurs précaires (étudiants, commis, jeunes créateurs) qui pourraient être attirés par des lieux co-habitable proches du centre, ce qui nourrit in fine l'écosystème du tertiaire flexible.

Enfin, on doit noter que les espaces de coworking dits « **de prestige** » sont en vogue pour attirer les talents (« bait ») (Source: www.lemonde.fr). Or Verdun/LaSalle n'ont pas vocation à concurrencer ce segment sobrement – sauf peut-être un développement d'espace design branché (ex. rénovation industrielle prévue). Leur atout restera l'accessibilité et la communauté.

5. Implications et perspectives d'avenir

La montée du coworking dans des quartiers comme Verdun et LaSalle comporte plusieurs implications :

- **Économiques et immobilières** : Un meilleur équilibre offre/demande. Les espaces de coworking absorbent une partie de la vacance des bureaux traditionnels, permettant aux entreprises de s'installer en toute flexibilité. Le coworking peut dynamiser le marché local (nouveaux services, commerces de proximité pour lunch, etc.). À l'échelle municipale, promouvoir ces tiers-lieux favorise l'entrepreneuriat local et la revitalisation. Il faut cependant surveiller le risque de gentrification : si des opérateurs luxueux arrivent à Verdun, cela pourrait inverser le trait d'attractivité (voir Zonage par *Le Monde* sur gentrification coworking (Source: www.lemonde.fr)).
- **Sociales** : Les espaces partagés brisent l'isolement du télétravail. Beaucoup d'utilisateurs apprécient l'aspect communautaire (Source: www.capterra.ca) (Source: www.capterra.ca). À Verdun, par exemple, la création d'un réseau local de coworkers peut renforcer le tissu social : des rencontres régulières (afterworks, cafés thématiques) favorisent le réseautage professionnel et la cohésion de quartier. Les entreprises valorisent aussi aujourd'hui le « bien-être » des employés ; un coworking proche du domicile coïncide avec cette logique (cité dans *Le Monde* via le luxe : l'expérience de travail intègre confort et services (Source: www.lemonde.fr)).
- **Technologiques** : Les plateformes facilitant la réservation d'espaces (LiquidSpace, COWRK.club, etc.) sont sur le point de se généraliser. On observe déjà que des passes journaliers peuvent s'acheter en ligne (comme sur liquidspace.com) (Source: liquidspace.com). On peut prévoir des avancées : intégration de la réalité virtuelle pour des visites à distance, gestion optimisée des places par capteurs IoT, etc. Le coworking de 2026 tendra à être plus digitalisé tout en restant ancré localement.
- **Culturelles** : Enfin, le coworking posé dans le contexte de Verdun/LaSalle contribue à l'identité du quartier. Verdun, après des décennies de désindustrialisation, se refabrique une image de quartier branché et entrepreneurial (Source: www.spacesworks.com) (Source: fr-academic.com). La coworkingisation (inspiré par la « Village », *Village Coworking*) fait partie de ce récit. Pour LaSalle, longtemps perçue comme banlieue, l'arrivée de tels espaces pourrait changer progressivement son image et attirer de nouvelles tranches de population.

À l'horizon 2026, **plusieurs pistes se dessinent** :

- Les opérateurs de coworking élargiront probablement leurs offres dans ces arrondissements périphériques. Par exemple, ne serait-ce qu'en **multipliant les passes flexibles ou les petites succursales**. On peut imaginer des franchisés ou coops gérant des espaces dans des centres commerciaux ou anciens locaux industriels recyclés.
- De nouvelles formes hybrides pourraient émerger : Salle de classes transformée en coworking partiel en fin de journée, partenariats entre organismes culturels (ex. 7e Ouest) et travail partagé, ou services à domicile intégrant accès textuel au coworking.
- D'un point de vue politique, la Ville de Montréal a montré un intérêt pour soutenir l'innovation urbaine (fonds d'initiatives locales, stimulants de *villages*). Il est envisageable que des programmes de subvention aident à créer des « espaces de travail collaboratif » dans les quartiers, maintenant le momentum actif après la pandémie (par analogie, la subvention de 100 000 \$ du centre-ville pour coworking de 2022 (Source: montreal.ca)).
- En contrepartie, les contraintes liées au coworking persisteront : le bruit partagé, le manque d'intimité ou de personnalisation de l'espace devront être gérés (via des zones calmes, des casiers personnels, etc.). Les responsables d'espaces devront « soigner la gestion des installations » pour fidéliser les membres (Source: www.capterra.ca) (Source: www.capterra.ca)).

Globalement, la dynamique observée est positive. Tout laisse penser que **Verdun et LaSalle suivront une tendance « postindustrielle heureuse » du coworking**, comme Griffintown en son temps : affirmation de nouvelles activités économiques, intégration des jeunes professions, hausse du niveau de vie local.

6. Conclusion

En 2026, les arrondissements de Verdun et de LaSalle sont sur une trajectoire favorable pour accueillir aussi massivement des espaces de coworking que les quartiers centraux de Montréal : leurs populations jeunes et croissantes, la qualité de vie urbaine accrue et l'accessibilité (métro, autoroutes) constituent des atouts majeurs. Nous avons montré que les premiers pôles coworking, qu'ils soient internationaux comme Spaces/Regus ou plus

locaux comme Workden, répondent déjà à une demande et pratiquent des tarifs inférieurs à ceux de Griffintown (Source: [cowrk.club](https://www.cowrk.club)) (Source: www.spacesworks.com). Les motivations des travailleurs (recherche de flexibilité, avantage social et coûts réduits) soutiennent ce mouvement (Source: www.capterra.ca) (Source: www.capterra.ca).

La comparaison avec Griffintown a révélé un décalage clair : Griffintown propose aujourd'hui des espaces design haut de gamme (coworking de luxe) répondant aux besoins de productivité et d'image des start-up tech, pour des tarifs élevés, tandis que Verdun/LaSalle s'orientent vers un modèle « coworking de masse abordable » en phase avec leurs populations locales. Dans les deux cas, les espaces misent sur le concept de **communauté** pour fidéliser les usagers : rencontres, événements, services partagés.

Les perspectives sont celles d'une consolidation et d'une extension du modèle. Les acteurs du coworking devront se distinguer en offrant toujours plus de flexibilité (contrats sans les contraintes du bureau classique), de technologies (services numériques pour réserver et gérer son espace) et d'expériences (lieux conviviaux, programmes d'activités professionnelles). Les autorités municipales peuvent soutenir cet écosystème en facilitant la conversion de locaux vacants ou en accompagnant financièrement les projets innovants (comme le fait Montréal avec des « villages innovants » ou des fonds locaux).

En conclusion, Verdun et LaSalle, avec leurs caractéristiques socio-économiques particulières, offrent un terreau fertile au coworking : ils permettent de prolonger la révolution du travail agile au-delà du centre-ville. En 2026, ces arrondissements s'affirment comme de **nouveaux pôles de coworking abordables**, complétant et diversifiant l'offre montréalaise. Les études de marché et projections disponibles (entre autres celles d'Optix (Source: www.optixapp.com) (Source: www.optixapp.com) et des enquêtes d'état servies par la Ville) confortent ce constat. L'adoption croissante du coworking dans ces quartiers aura des conséquences durables sur l'aménagement urbain, la vie économique locale et le quotidien de milliers de professionnels.

Sources : Ce rapport s'appuie sur des données et analyses variées : statistiques canadiennes (Recensement, Banque de données de Montréal), rapports sectoriels (Optix, Colliers), articles de presse et d'experts (Angus Reid, Axios, Le Monde), ainsi que sur les sites et documentations officielles des espaces de coworking (2727 Coworking, Spaces, Regus) (Source: www.optixapp.com) (Source: www.spacesworks.com) (Source: [cowrk.club](https://www.cowrk.club)) (Source: www.capterra.ca) (Source: www.lemonde.fr). Tous les chiffres ou affirmations citées dans ce texte sont documentés par ces références.

Tags: coworking montréal, coworking verdun, coworking lasalle, coworking griffintown, espaces de travail partagés, travail hybride, marché immobilier tertiaire, prix coworking

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.