L'industrie du coworking en 2025 : Bouleversement mondial et résilience de Montréal

By 2727 Coworking Publié le 16 mai 2025 45 min de lecture

L'industrie du coworking en 2025 : bouleversement mondial et résilience de Montréal

Introduction

L'industrie du coworking est entrée en 2025 dans un état d'évolution rapide, émergeant d'une période de bouleversements spectaculaires. Ces dernières années, deux des plus grands noms de l'espace de bureau partagé – WeWork et Regus – ont connu des faillites très médiatisées qui ont ébranlé la confiance dans le secteur. WeWork, autrefois pratiquement synonyme de coworking, a vu sa valorisation de 47 milliards de dollars s'évaporer lorsqu'elle a déposé son bilan (Chapter 11) fin 2023 (Source: bbc.com). Regus (sous sa société mère IWG), pionnier des bureaux flexibles depuis les années 1990, a également dû se restructurer en plaçant plusieurs de ses filiales sous la protection de la loi sur les faillites pendant la pandémie de COVID-19 (Source: allwork.space). Ces effondrements ont provoqué une remise en question : **le coworking pourrait-il survivre sans ses géants, et à quoi ressemblerait la prochaine génération d'espaces de travail partagés ?**

Loin de sonner le glas du coworking, la chute de WeWork et Regus est devenue un tournant. Partout dans le monde et dans des villes comme Montréal, une nouvelle vie est insufflée au concept d'espace de travail partagé – bien qu'avec des modèles plus durables. La demande d'environnements de travail flexibles et communautaires continue de croître discrètement mais régulièrement, alimentée par l'essor du travail à distance et hybride (Source: bbc.com). Les opérateurs locaux à Montréal ont fait preuve d'une résilience et d'une adaptabilité remarquables, trouvant des opportunités dans le vide laissé par le retrait des acteurs mondiaux. Ce rapport offre un aperçu détaillé de l'état de l'industrie du coworking en 2025 après WeWork et Regus, avec un accent particulier sur Montréal. Nous examinerons l'importance historique de l'ascension et de la chute de ces entreprises, les tendances et modèles commerciaux émergents, la réponse de la scène du coworking à Montréal, les influences du marché immobilier, le sentiment des investisseurs, le soutien gouvernemental et les perspectives d'avenir du coworking, tant au niveau local que mondial.

WeWork et Regus : une ascension et une chute historiques

L'ascension fulgurante et l'effondrement de WeWork : Fondée en 2010, WeWork a connu une croissance fulgurante, exploitant à un moment donné 777 sites dans 39 pays (Source: cbre.ca). Ses espaces élégants et sa vision audacieuse du « bureau en tant que service » ont contribué à populariser l'idée du coworking auprès des startups, des freelances et même des grandes entreprises. À la fin des années 2010, WeWork est devenu presque synonyme de coworking – un peu comme « Google » l'est pour la recherche – et sa marque était un raccourci pour une culture de bureau branchée et collaborative (Source: bbc.com). Cependant, la croissance de WeWork était

alimentée par un modèle insoutenable. L'entreprise a accumulé près de **19 milliards de dollars de dettes** pour signer des baux à long terme sur des immeubles de bureaux, cherchant à tirer profit de la sous-location à ses membres (Source: bbc.com). Cette stratégie – contracter des baux étendus de 10 à 15 ans tout en louant des bureaux à des conditions flexibles – maximisait les gains en période de boom mais créait un risque énorme. Lorsque l'introduction en bourse très attendue de WeWork a échoué en 2019 en raison de préoccupations concernant ses finances et sa gouvernance, la fortune de l'entreprise a commencé à décliner. Le coup de grâce est venu avec la pandémie de COVID-19 : les revenus des adhésions ont chuté à mesure que les bureaux se vidaient, laissant WeWork incapable de couvrir ses obligations de loyer massives (Source: bbc.com). En novembre 2023, WeWork a déposé une demande de protection contre la faillite, sa valorisation s'effondrant de 47 milliards de dollars à moins de 50 millions de dollars (Source: bbc.com). L'effondrement a été spectaculaire, relaté dans des livres, des films et une mini-série télévisée (« WeCrashed ») – un récit édifiant de l'engouement pour les startups dépassant la réalité commerciale (Source: techcrunch.com).

Regus (IWG) – Les défis du vétéran chevronné : Regus, en revanche, était un acteur chevronné fondé en 1989, exploitant des bureaux avec services conventionnels et des centres d'affaires bien avant que le « coworking » ne soit un mot à la mode. Dans les années 2010, Regus (sous sa société mère IWG – International Workplace Group) avait bâti un réseau mondial de marques de bureaux flexibles, y compris Regus, Spaces, HQ et d'autres. Elle a traversé des crises passées (même une faillite de type Chapter 11 aux États-Unis au début des années 2000) et était rentable sur de nombreux marchés. Pourtant, la pandémie s'est avérée extraordinairement difficile même pour cette entreprise établie. En 2020, IWG a été contrainte de **déposer son bilan (Chapter 11) pour 97 de ses filiales américaines** – beaucoup liées à Regus et à sa marque sœur Spaces – comme un « répit » pour renégocier des baux coûteux lorsque les clients ont annulé leurs locations en masse (Source: allwork.space) (Source: allwork.space). Des dizaines de sites Regus (dont six à New York) ont été mis en faillite pour être restructurés, soulignant que même l'opérateur de bureaux flexibles le plus éprouvé n'était pas à l'abri des chocs systémiques. Mark Dixon, PDG d'IWG, a noté que si les bureaux seraient toujours nécessaires après le COVID, il y aurait un besoin accru d'espaces flexibles et d'une main-d'œuvre distribuée – affirmant essentiellement la thèse du coworking à long terme même si son entreprise se repliait (Source: allwork.space).

Impact sur la psyché de l'industrie : Les doubles faux pas de WeWork et Regus au tournant de la décennie ont eu un profond impact psychologique et financier sur l'industrie du coworking. La chute très médiatisée de WeWork, en particulier, a conduit beaucoup à se demander si le coworking concept lui-même était fondamentalement défectueux. Après tout, si le fournisseur le plus grand et le plus branché ne pouvait pas y arriver, toute l'idée des espaces de travail partagés s'effondrerait-

elle ? L'enthousiasme des investisseurs pour les startups de coworking a considérablement diminué à la suite du fiasco de WeWork. Les propriétaires, eux aussi, sont devenus méfiants ; beaucoup avaient été échaudés par des contrats de location généreux avec WeWork qui sont soudainement devenus des actifs en difficulté. À Montréal, comme ailleurs, la nouvelle de la faillite de WeWork fin 2023 a amené certains à se demander si la **bulle du coworking avait éclaté et si le concept pouvait survivre** (Source: cbre.ca). Cependant, comme nous l'explorerons, la disparition de ces géants n'a pas équivalu à la mort de l'industrie – elle a plutôt souligné la nécessité de nouvelles approches plus intelligentes.

Paysage de l'industrie post-faillite : répercussions et opportunités

Malgré les turbulences, le coworking en 2025 est loin d'être mort – en fait, à bien des égards, il prospère, bien que sous différentes formes. **Les experts soulignent que la chute de WeWork était due à son modèle économique, et non à un manque de demande pour le coworking** (Source: bbc.com). L'appétit pour des espaces de travail flexibles et collaboratifs reste fort, d'autant plus que les entreprises et les travailleurs s'adaptent aux nouvelles normes de travail hybride. Ainsi, l'effondrement de WeWork et la restructuration de Regus ont eu des répercussions sur l'industrie, mais ont également **créé des opportunités pour d'autres acteurs** d'intervenir et d'innover (Source: bbc.com). Plusieurs effets et opportunités clés ont émergé :

- **Décentralisation et diversité des acteurs :** Avec le retrait de WeWork (qui a commencé à fermer de nombreux sites dans le monde en 2024 (Source: bbc.com)) et la réduction des activités de Regus sur certains marchés, un vide est apparu que **les petits opérateurs et les nouveaux entrants** s'empressent de combler. Aucune entreprise ne domine désormais l'imagination du public comme WeWork le faisait autrefois. Au lieu de cela, des milliers d'espaces de coworking indépendants, de chaînes locales et de fournisseurs de niche portent collectivement le flambeau. Rien qu'en Amérique du Nord, le nombre d'espaces de coworking continue d'augmenter – les États-Unis ont atteint environ 7 700 sites de coworking fin 2024, une augmentation modeste même si les grandes chaînes se sont retirées (Source: archieapp.co). Cela suggère une demande de base résiliente dont les petits acteurs tirent parti.

- **Modèles commerciaux repensés :** Les échecs de l'ancienne garde ont accéléré une transition vers des **modèles commerciaux plus durables** pour le coworking. La pratique de WeWork consistant à signer des baux à long terme avec des passifs élevés est de plus en plus considérée comme un avertissement. De nombreux opérateurs performants préfèrent

désormais les *accords de gestion ou les partenariats avec les propriétaires*, où ils exploitent un espace pour le compte d'un propriétaire d'immeuble en échange d'un accord de partage des bénéfices ou de frais de service (Source: bbc.com). Ce modèle « asset-light » limite les risques : l'opérateur ne supporte pas le poids total du loyer pendant les périodes de ralentissement, et le propriétaire bénéficie de l'expertise de l'opérateur pour attirer les locataires. Industrious, une entreprise de coworking basée aux États-Unis, a été l'une des premières à adopter cette approche de partenariat – évitant la frénésie de location gourmande en capital qui a coulé WeWork (Source: techcrunch.com). La viabilité de ce modèle a été confirmée lorsque la société immobilière mondiale **CBRE a acquis Industrious en 2025 pour une valorisation de 800 millions de dollars**, signalant la confiance que le coworking peut être une bonne affaire s'il est fait différemment (Source: techcrunch.com). Comme l'a noté une analyse de TechCrunch, *« le concept de coworking n'est pas une mauvaise idée pour une entreprise, même si le plongeon spectaculaire du plus grand acteur a fait l'objet d'une série télévisée »* (Source: techcrunch.com).

- **Priorité à la rentabilité plutôt qu'à la croissance :** À la suite de ces faillites, les entreprises de coworking sont passées d'une mentalité de croissance pure à une approche équilibrée axée sur la rentabilité. WeWork elle-même, sous une nouvelle direction après la faillite, a drastiquement réduit ses coûts, renégocié des baux dans le monde entier, et a même **quitté des sites non rentables (abandonnant 60 000 pieds carrés d'espace rien qu'à Montréal) pour stabiliser ses finances** (Source: cbre.ca). IWG/Regus, plutôt que d'ouvrir de nouveaux centres sur son propre bilan, **a annoncé un modèle de type franchise** invitant les investisseurs à financer de nouveaux sites tandis qu'IWG gère les opérations en tant que fournisseur de services (Source: cbre.ca). Cela reflète le fonctionnement des hôtels et réduit l'exposition financière. L'accent est désormais mis sur des revenus stables et des taux d'occupation, et non sur une expansion à tout prix. Par conséquent, l'industrie connaît une expansion plus lente mais plus régulière, dans le but d'éviter les erreurs du passé.

- **Collaboration au sein de l'industrie :** Il est intéressant de noter que l'ère post-WeWork a favorisé *davantage de collaboration* entre les fournisseurs de coworking, alors qu'auparavant, il y avait une course à la domination des marchés. Libérés de l'ombre de WeWork, de nombreux espaces indépendants forment des alliances pour étendre leur portée. Par exemple, **WeWork elle-même a lancé un « Réseau de partenaires de coworking » en 2024**, s'associant à des opérateurs régionaux comme Vast Coworking Group pour permettre aux membres d'accéder aux sites des uns et des autres (Source: commercialsearch.com). Cela s'apparente à une alliance aérienne pour le coworking – un utilisateur peut avoir un espace principal mais bénéficie de privilèges réciproques au sein d'un réseau d'espaces partenaires. Des opérateurs canadiens plus petits ont fait de même : ClickSpace (Montréal), Lauft, Werklab et Cowork

Halifax se sont récemment associés pour former un réseau de 11 espaces de travail flexibles à Montréal, Toronto, Vancouver et Halifax (Source: cbre.ca). En **tirant parti des forces et de la couverture géographique de chacun,** les entreprises de coworking sont en mesure d'offrir un plus grand choix aux membres sans investissements massifs, reflétant un nouvel esprit de coopération dans le secteur (Source: commercialsearch.com). Cette approche collaborative est une réponse directe à la prise de conscience qu'aucune entreprise n'a besoin (ou ne devrait) posséder tous les espaces de travail – au lieu de cela, l'interopérabilité et les alliances peuvent créer un riche écosystème de bureaux partagés.

En bref, l'industrie qui émerge en 2025 est plus âgée et plus sage. Le modèle du coworking n'a pas été abandonné – il est plutôt en cours de réoutillage. Les besoins qui ont donné naissance au coworking (flexibilité, communauté, espace à court terme pour les équipes) n'ont fait que croître après la pandémie. Comme l'a formulé une analyse de la BBC, *« alors que WeWork s'estompe, le besoin et le désir de coworking demeureront – et d'autres acteurs sont prêts à saisir l'opportunité. »* (Source: bbc.com). Nulle part cette dynamique n'est plus évidente que sur les marchés locaux comme Montréal, où les gros titres mondiaux rencontrent les réalités du terrain.

Évolution et résilience du coworking à Montréal

Montréal offre une étude de cas convaincante de la manière dont une scène de coworking locale peut résister aux tempêtes mondiales. **Alors même que les gros titres ailleurs proclamaient la « mort du bureau », le secteur des espaces de travail flexibles de Montréal a continué d'évoluer et, en fait, affiche un avenir prometteur (Source: cbre.ca).** Le mélange unique de la ville, composé d'une communauté de startups technologiques dynamique, d'un immobilier relativement abordable (comparé à Toronto ou Vancouver) et d'une culture favorable à l'entrepreneuriat, a permis au coworking de s'enraciner de manière durable. Voici comment les opérateurs et le marché de Montréal se sont adaptés :

1. Exposition limitée aux retombées de WeWork : WeWork était bien présente à Montréal – notamment avec un grand espace sur plusieurs étages au 1010 Sainte-Catherine Ouest et un autre à Place Ville Marie. Cependant, Montréal n'a jamais été aussi sursaturée de sites WeWork que certaines grandes villes. Lorsque WeWork a déposé son bilan et a ensuite **réduit son empreinte à Montréal (abandonnant deux de ses étages, soit environ 60 000 pieds carrés) fin 2023 (Source: cbre.ca)**, cela a certes fait des vagues sur le marché local, mais cela n'a pas laissé des dizaines de sites vides comme ce fut le cas à New York ou à Londres. En fait, WeWork a continué d'exploiter (dans le cadre de sa restructuration) son espace restant à Montréal et a même **conclu**

de nouvelles ententes en 2024 – comme la fourniture de bureaux pour une agence de recrutement et une société d'investissement mondiale employant plus de 100 personnes (Source: cbre.ca). Cela indique que la marque WeWork, bien qu'humiliée, a conservé suffisamment d'attrait pour attirer des clients majeurs à Montréal, et que la demande était présente si les prix et les conditions étaient corrects. Le rival de WeWork, IWG/Regus, a également maintenu une présence à Montréal via ses centres Regus et Spaces. Plutôt que de fermer, IWG a en fait *développé* ses activités fin 2024 en ouvrant un nouveau site Spaces (environ 65 000 pieds carrés) sur la rue du Square Victoria via un modèle de partenariat (Source: cbre.ca). Dans le cas de Montréal, le repli des géants a été géré de manière à ne pas dévaster l'offre locale – au lieu de cela, il a créé des conditions plus équitables pour les autres opérateurs.

2. Essor des opérateurs locaux et de niche : L'écosystème de coworking de Montréal a toujours compté des acteurs locaux solides et des espaces de niche axés sur la communauté. Ces opérateurs ont prouvé leur résilience pendant la pandémie et les turbulences de WeWork. Par exemple, **iQ Offices**, une entreprise canadienne de coworking haut de gamme, gère un espace de prestige à Montréal et a réussi à attirer des utilisateurs corporatifs (Plusgrade, une entreprise technologique, a occupé un espace temporaire chez iQ Offices en attendant son nouveau siège social (Source: cbre.ca)). Des espaces-boutiques comme *Crew Collective & Café* – un superbe café de coworking aménagé dans un bâtiment bancaire historique – et *Halte 24-7* dans le Plateau ont continué à servir les travailleurs indépendants et à distance lorsque les chaînes mondiales ont marqué une pause. Montréal abrite également des **projets de coworking coopératifs et communautaires** ; *Temps Libre Mile-End*, par exemple, est un espace de travail coopératif qui offre une atmosphère accessible et non corporative aux créateurs et aux activistes. Ces espaces de proximité favorisent la fidélité et ont des coûts d'exploitation plus faibles, ce qui les aide à traverser les périodes difficiles. De plus, Montréal a vu l'émergence d'espaces de travail de niche adaptés à des industries ou des besoins particuliers – par exemple, des *laboratoires de coworking pour développeurs de jeux* pour l'important secteur du jeu vidéo de la ville, et des combinaisons studio d'art/coworking hybrides pour les créatifs. Cette diversification a fait en sorte que l'offre de coworking de Montréal n'était ni monolithique ni excessivement dépendante d'une seule entreprise. Lorsque la situation a changé, bon nombre de ces acteurs locaux ont en fait absorbé une partie de la demande des clients déplacés de WeWork ou Regus. Comme l'a observé Nari Aznavour, spécialiste de la location de bureaux à Montréal : *« le modus operandi de l'ensemble du secteur a toujours été le changement, la flexibilité et l'adaptabilité »* (Source: cbre.ca) – une description à laquelle les opérateurs de coworking de Montréal ont certainement été à la hauteur.

3. Adaptation aux nouveaux modes de travail : Les entreprises et les travailleurs montréalais ont adopté le travail hybride, et les fournisseurs locaux de coworking se sont repositionnés pour répondre à cette tendance. Même si certains bureaux traditionnels ont réduit leur taille, les espaces de coworking ont trouvé des opportunités. Par exemple, les **entreprises réduisant leur empreinte immobilière permanente ont commencé à utiliser le coworking pour des équipes satellites ou comme espace de projet intérimaire** (Source: bbc.com). Les centres de coworking de Montréal ont signalé une augmentation des adhésions de la part d'entreprises de taille moyenne qui ont renoncé à un bail de bureau fixe mais avaient toujours besoin d'une base physique quelques jours par semaine. Le coworking est également devenu une solution pour les nombreux travailleurs à distance de la ville qui recherchaient une collaboration occasionnelle en personne. Plusieurs pôles de coworking montréalais ont commencé à proposer des **forfaits d'adhésion plus flexibles** – tels que des plans à temps partiel ou des laissez-passer de 10 jours – pour accommoder les travailleurs qui ne viendraient que deux fois par semaine. Cela correspond aux tendances mondiales : dans une enquête de WeWork, 59 % des entreprises ont déclaré qu'elles prévoyaient de s'étendre en utilisant des bureaux flexibles plutôt que des baux traditionnels (Source: commercialsearch.com), et l'expérience de Montréal reflète cette statistique. De plus, les opérateurs montréalais ont mis l'accent sur les **aspects d'accueil et de communauté** du coworking, reconnaissant que pour attirer les gens loin de leur bureau à domicile, un espace de travail doit offrir plus qu'un simple bureau – il doit offrir un sentiment de communauté, des événements de réseautage et des commodités. De nombreux espaces à Montréal organisent des petits-déjeuners hebdomadaires, des rencontres technologiques ou des activités de bien-être (cours de yoga, etc.) pour créer un tissu social qui les différencie d'un bureau générique. Cette approche axée sur la communauté s'est avérée efficace pour fidéliser les membres et en attirer de nouveaux qui recherchent plus qu'un simple bureau et une connexion Wi-Fi.

4. Partenariats avec les propriétaires et Pop-ups : Un développement intéressant à Montréal après 2020 a été la volonté des **propriétaires de s'associer avec des opérateurs de coworking ou de créer leurs propres offres d'espaces flexibles**. Avec un taux d'inoccupation des bureaux au centre-ville oscillant autour de 15 à 20 % en 2024 (le taux d'inoccupation global des bureaux du Grand Montréal était d'environ 19,1 % au T4 2024 (Source: cresa.com)), les propriétaires d'immeubles étaient motivés à faire preuve de créativité. Certains propriétaires de bureaux de classe B avec des taux d'inoccupation élevés ont invité des entreprises de coworking à occuper une partie de leur espace à des conditions très favorables, considérant l'espace flexible comme un atout pour attirer d'autres locataires. D'autres ont lancé des « spec suites » – de petits bureaux pré-aménagés avec des conditions de bail flexibles – imitant essentiellement le coworking au sein de leurs propriétés. L'effet est un marché de bureaux plus fluide : les baux traditionnels sont plus courts et plus négociables, et le coworking fait partie de la conversation courante sur la location. À

Montréal, les **locataires à la recherche d'espace considèrent désormais souvent côte à côte une sous-location directe et une option de coworking** (Source: cbre.ca). Cela a maintenu les fournisseurs de coworking sur le qui-vive ; ils doivent offrir un service et une commodité supérieurs pour justifier leur coût plus élevé par rapport à une sous-location. Les opérateurs de coworking montréalais ont relevé ce défi en mettant en avant la commodité clé en main (meublé, installation informatique, réception, etc.) et la nature **« élastique » du coworking – la capacité pour une entreprise d'augmenter ou de réduire sa taille à court préavis** (Source: cbre.ca). Dans un cas, une firme de conseil technologique montréalaise a comparé une sous-location à court terme chez Regus à un accord de coworking et a choisi la solution Regus pour sa flexibilité et ses services intégrés, malgré un prix plus élevé (Source: cbre.ca) (Source: cbre.ca). Cela indique que le coworking peut bien rivaliser lorsque les clients valorisent l'agilité et le service, ce que de nombreuses entreprises montréalaises font en ces temps incertains.

5. Optimisme et croissance à l'horizon : Fin 2024, les initiés étaient particulièrement optimistes quant à la trajectoire du coworking à Montréal. L'équipe de CBRE à Montréal a noté que *« le secteur a évolué et a un avenir particulièrement prometteur »* dans la ville (Source: cbre.ca). Des transactions étaient conclues à travers Montréal pour de nouveaux emplacements de coworking et des expansions. Notamment, des régions plus petites du Québec près de Montréal ont également montré de l'intérêt – les **marchés tertiaires comme les villes de banlieue représentent une opportunité inexploitée**, car les employés recherchent des options de travail plus proches de chez eux (Source: cbre.ca). Certains entrepreneurs montréalais cherchent à ouvrir des pôles de coworking sur la Rive-Sud, la Rive-Nord et d'autres banlieues, réalisant que les travailleurs à distance de ces régions accueilleraient favorablement une alternative locale aux déplacements au centre-ville ou au travail depuis une table de cuisine. Le mélange de populations urbaines et suburbaines de Montréal pourrait voir un réseau de sites de coworking connectés dans la région métropolitaine, faisant écho au modèle de travail « en étoile ». De plus, la culture bilingue et cosmopolite de la ville en fait un aimant pour les nomades numériques et les professionnels en déplacement, ce qui représente un autre segment de demande auquel les espaces de coworking ici répondent. En offrant des laissez-passer journaliers et en acceptant les adhésions mondiales au coworking (par le biais d'alliances comme Coworker.com ou le réseau de WeWork), les espaces montréalais s'intègrent aux flux internationaux de travailleurs à distance. Tous ces facteurs contribuent à l'impression que Montréal a survécu au pire de la tempête et est maintenant positionnée pour innover et développer son paysage de coworking de manière responsable.

Tendances et modèles émergents du coworking en 2025

L'année 2025 voit l'industrie mondiale du coworking se réinventer avec de nouvelles tendances et de nouveaux modèles d'exploitation. Au lendemain des difficultés de WeWork et Regus, les entrepreneurs comme les clients ont une idée plus claire de ce qui fonctionne et de ce qui ne fonctionne pas dans le coworking. Plusieurs tendances clés définissent le paysage du coworking en 2025, dont beaucoup sont également évidentes à Montréal :

Espaces de niche et axés sur la communauté

Une tendance marquante est l'**essor des espaces de coworking de niche** qui s'adressent à des industries, des professions ou des groupes d'intérêt spécifiques. Plutôt qu'une approche « taille unique » à la WeWork, de nombreux nouveaux espaces sont délibérément spécialisés. Par exemple, il existe des pôles de coworking axés sur les **startups med-tech, les créateurs de mode, les écrivains ou les entreprises de technologies climatiques**, offrant un environnement sur mesure qui favorise le réseautage au sein d'un domaine (Source: allwork.space). En rassemblant des professionnels partageant les mêmes idées, ces espaces de niche créent des communautés soudées et des ressources ciblées (par exemple, des laboratoires de prototypage pour les startups de matériel, ou des suites de montage pour les créateurs multimédias). Montréal, avec sa scène créative et technologique diversifiée, a été témoin direct de cette tendance – pensez aux *laboratoires de coworking pour développeurs de jeux* soutenus par l'industrie du jeu de la ville, ou aux *espaces de travail collectifs d'artistes* dans des quartiers comme le Mile End. Ces environnements spécialisés offrent quelque chose qu'un bureau de coworking générique ne peut pas offrir : une camaraderie spécifique au secteur et des opportunités de collaboration qui peuvent stimuler l'innovation.

De pair avec la spécialisation, on observe un accent renouvelé sur la **communauté et l'hospitalité** dans le coworking. Si le boom du coworking des années 2010 était axé sur la décoration funky et les tables de ping-pong, le boom de 2025 est axé sur des expériences authentiquement centrées sur l'humain. Les opérateurs reconnaissent désormais que l'*expérience des membres définit le succès* (Source: allwork.space). Cela signifie aller au-delà de la simple fourniture d'un bureau – les meilleurs espaces de coworking organisent des événements sociaux, des ateliers éducatifs et des offres de bien-être. Beaucoup ont des gestionnaires de communauté axés sur la mise en relation des membres entre eux, faisant écho à un modèle d'hospitalité plus proche de celui des hôtels ou des clubs. Comme le note l'experte de l'industrie Liz Elam, « l'hospitalité n'est plus un mot à la mode — c'est l'épine dorsale du coworking » (Source: allwork.space). Certains espaces s'inspirent même des hôtels-boutiques, avec des services de conciergerie, des bars à café et à collations haut de

gamme, et des salons conçus avec soin. L'objectif est de donner aux membres un sentiment d'appartenance et de fierté, quelque chose qu'un bureau à domicile ou un étage d'entreprise stérile ne peut égaler. À Montréal, plusieurs lieux de coworking servent également d'espaces culturels – par exemple, en accueillant des expositions d'art ou des rencontres locales – s'intégrant ainsi dans la communauté. Cette philosophie axée sur la communauté a également conduit à des structures commerciales alternatives, comme les coopératives (par exemple, Temps Libre à Montréal) où les membres ont leur mot à dire sur la gestion de l'espace, ou les pôles technologiques à but non lucratif soutenus par le gouvernement et les universités (comme la Maison Notman à Montréal, historiquement financée par des partenariats public-privé). Ces modèles privilégient la mission et l'impact communautaire au même titre que le profit.

Travail hybride et adoption par les entreprises

Une autre tendance majeure en 2025 est l'intégration profonde du coworking dans les **stratégies de travail hybride des entreprises**. Avant la pandémie, le coworking était principalement utilisé par les travailleurs indépendants, les startups, ou occasionnellement comme bureaux satellites pour les grandes entreprises. Maintenant, il s'est généralisé au sein des grandes organisations. Les entreprises de toutes tailles ont adopté le travail hybride et à distance, mais elles ont toujours besoin d'espaces physiques occasionnellement – que ce soit pour la collaboration d'équipe, les réunions clients, ou pour offrir aux employés une alternative au domicile. Au lieu de maintenir de grands bureaux permanents, beaucoup choisissent de **« redimensionner » leur empreinte immobilière et d'utiliser des espaces flexibles selon les besoins** (Source: commercialsearch.com). Une enquête récente de WeWork a révélé que **59 % des entreprises prévoient d'utiliser des solutions de bureaux flexibles pour étendre leur espace de travail au cours des deux prochaines années**, plutôt que de s'engager dans de nouveaux baux à long terme (Source: commercialsearch.com). Plus frappant encore, 95 % des entreprises entièrement à distance qui ont l'intention d'ajouter un espace de bureau préfèrent les options flexibles (Source: commercialsearch.com). Ces statistiques illustrent un changement radical : les espaces de travail flexibles ne sont plus une idée marginale, mais plutôt une partie essentielle de la planification immobilière des entreprises.

L'effet de cette tendance est visible dans les espaces de coworking du monde entier. La **demande des clients d'entreprise est en plein essor**, poussant les opérateurs à accueillir des équipes plus grandes et des exigences plus rigoureuses. Il n'est pas rare aujourd'hui qu'un centre de coworking accueille une équipe de 50 à 100 employés d'une seule entreprise – ce qui était autrefois rare. À Montréal, comme mentionné précédemment, des accords ont été conclus pour des suites de coworking afin d'accueillir plus de 100 employés pour des entreprises technologiques et financières

(Source: cbre.ca). Pour servir ces clients, les fournisseurs de coworking élargissent leur éventail d'espaces. L'accent est davantage mis sur les **bureaux privés et les suites d'équipe** à côté des zones de bureaux partagés ouverts, mélangeant essentiellement les bureaux avec services et le coworking traditionnel. Le « débat sur le mélange d'espaces » – à savoir si les bureaux en plan ouvert ou les bureaux fermés sont préférables – s'est résolu en faveur de l'*offre des deux* ; le bon mélange « dépend de la ville et de la clientèle » et la flexibilité est essentielle (Source: allwork.space). Par exemple, un pôle de coworking montréalais pourrait dédier un étage au coworking ouvert et un autre étage à des bureaux privés à louer, s'assurant ainsi de pouvoir répondre à une variété de besoins.

Une autre adaptation au travail hybride est la promotion de commodités avancées qui soutiennent la collaboration. Avec de nombreuses entreprises qui rassemblent leurs employés quelques jours par semaine, ces jours au bureau doivent être productifs. Ainsi, les **salles de conférence équipées de vidéoconférence haut de gamme, les salons de brainstorming, les espaces événementiels, et même les petites cabines téléphoniques insonorisées pour les appels privés sont très demandés** (Source: commercialsearch.com) (Source: commercialsearch.com). Les opérateurs de coworking reconfigurent leurs aménagements pour ajouter ces fonctionnalités. Ils répondent essentiellement à la question : si les gens peuvent travailler n'importe où, *comment les inciter à travailler ici ?* La réponse est d'offrir un environnement optimisé pour ce qui peut manquer au travail à distance – l'interaction en personne, le renforcement d'équipe et la collaboration spontanée. Le vice-président de WeWork, Luke Robinson, a noté qu'avec l'augmentation des jours de présence au bureau par les entreprises, les fournisseurs doivent offrir « une grande variété d'espaces de travail pouvant accueillir les employés jusqu'à cinq jours par semaine », en mettant l'accent sur les zones collaboratives et une technologie robuste (Source: commercialsearch.com). En pratique, cela pourrait signifier qu'un centre de coworking accueille des réunions hebdomadaires « tous les employés » pour une entreprise distribuée dans une grande salle événementielle, tout en offrant également à leurs employés individuels des bureaux calmes les autres jours. Le coworking se transforme en l'épine dorsale physique des arrangements de travail hybrides.

Partenariats, alliances et nouveaux modèles d'affaires

Le côté commercial du coworking a considérablement évolué d'ici 2025. Nous avons abordé le passage aux **modèles de partenariat** (accords de gestion et franchises) remplaçant le modèle de location pure. Cette tendance est illustrée par la stratégie d'IWG : au lieu de louer chaque nouvel emplacement elle-même, IWG s'associe désormais souvent à des **investisseurs qui financent l'aménagement de l'espace, tandis qu'IWG l'exploite moyennant des frais ou un partage des bénéfices** (Source: cbre.ca). Ce fut le cas pour le nouvel emplacement Spaces à Montréal, et cela

se produit également à l'échelle mondiale. Le résultat est une expansion plus légère en actifs – IWG a ajouté près de **900 nouveaux emplacements dans le monde en 2024** sous ses diverses marques (Regus, Spaces, HQ, etc.), en grande partie grâce à de tels partenariats, en se concentrant particulièrement sur les marchés de banlieue (Source: commercialsearch.com) (Source: commercialsearch.com). L'approche de type franchise répartit les risques et les besoins en capitaux, permettant une croissance plus rapide même dans un environnement de capitaux restreint.

Parallèlement, **les alliances et les réseaux** estompent les frontières entre les fournisseurs. Comme mentionné, le Réseau de Partenaires de WeWork et les alliances régionales créent des systèmes interopérables. Un membre d'une marque de coworking pourrait accéder aux emplacements d'une autre marque grâce à ces partenariats. C'est avantageux pour les membres (un plus grand choix de lieux de travail) et pour les opérateurs (leur offre devient plus attrayante sans posséder plus d'immobilier). Jason Anderson, président de Vast Coworking Group (qui s'est associé à WeWork), a comparé cela à l'alliance Oneworld dans le secteur aérien – plusieurs entreprises se coordonnant pour servir les clients de manière transparente à travers les géographies (Source: commercialsearch.com). Au Canada, l'alliance de ClickSpace, Lauft, Werklab et Cowork Halifax est un concept similaire, permettant à un voyageur d'utiliser un seul laissez-passer dans plusieurs villes (Source: cbre.ca). Nous pouvons nous attendre à ce que ces réseaux se développent, menant potentiellement à un scénario où les abonnements de coworking deviendraient presque comme des abonnements de salle de sport – utilisables dans de nombreux emplacements gérés par différentes marques. Cette mentalité collaborative marque un changement notable par rapport à la mentalité de conquête territoriale compétitive de l'ère WeWork.

Un autre nouveau modèle est le **modèle de coworking en étoile (hub-and-spoke) ou distribué**, où un seul opérateur propose plusieurs petits emplacements plutôt qu'un grand site phare. Au lieu d'une installation géante au centre-ville, un opérateur pourrait gérer un réseau d'espaces de type boutique à travers une région, répondant à la tendance du travail près de chez soi. Par exemple, un opérateur montréalais pourrait avoir un espace au centre-ville, un autre à Laval et un autre sur la Rive-Sud, offrant aux membres le choix de travailler à l'emplacement le plus proche d'eux un jour donné. Cette approche s'aligne sur l'idée que les espaces de travail devraient être pratiques et intégrés aux communautés, réduisant les temps de trajet et favorisant l'équilibre travail-vie personnelle.

L'**intégration technologique** fait également partie des nouveaux modèles commerciaux. L'utilisation d'applications pour réserver des bureaux ou des salles de réunion, l'IA pour gérer l'utilisation de l'espace et les informations basées sur les données pour personnaliser les services

devient la norme. Les opérateurs analysent les schémas d'utilisation pour ajuster le personnel et les commodités – par exemple, si le mardi est le jour de pointe dans un monde hybride, des événements communautaires supplémentaires pourraient être programmés ce jour-là pour maximiser l'engagement. Certains espaces expérimentent même des modèles d'accès 24h/24 et 7j/7 et des opérations sans personnel utilisant des serrures numériques et un support à distance, combinant efficacement le coworking avec la flexibilité à la demande d'un « bureau cloud ».

Dans l'ensemble, le secteur du coworking en 2025 se définit par la **flexibilité, l'évolutivité et les solutions centrées sur le client** (Source: commercialsearch.com). Les fournisseurs sont plus ouverts que jamais à réinventer leurs modèles – que ce soit par la collaboration, la franchise ou l'activation technologique – pour répondre à l'évolution du marché. Le fil conducteur est l'accent mis sur l'agilité et la réactivité, ayant appris que la rigidité peut être fatale dans un monde en évolution rapide.

Pour résumer l'évolution, voici une comparaison de l'« ancien » modèle de coworking, illustré par WeWork/Regus avant 2020, et du « nouveau » modèle émergeant après 2023 :

Anciens vs Nouveaux Modèles Commerciaux de Coworking

| Aspect | Ancien Modèle (Ère WeWork/Regus)

Passage à des modèles de financement durables : Les entrepreneurs lançant des projets de coworking au milieu des années 2020 ont ajusté leur approche en matière de financement. Au lieu de courir après d'énormes levées de fonds de capital-risque basées sur des plans d'expansion rapide, beaucoup optent pour une croissance progressive financée par les revenus, les partenariats stratégiques ou les investisseurs locaux. À Montréal, par exemple, un nouveau projet de coworking pourrait être financé par un groupe d'investisseurs providentiels locaux ou comme une activité secondaire par un propriétaire immobilier, plutôt que par un fonds de capital-risque de la Silicon Valley s'attendant à une croissance exponentielle. Les attentes en matière de rendements sont plus réalistes – un flux de trésorerie stable et une croissance modérée, à l'image d'une entreprise hôtelière. On observe également une augmentation de la **propriété coopérative ou du financement participatif** pour les espaces axés sur la communauté, où les utilisateurs mêmes de l'espace investissent de petites sommes pour le lancer, alignant ainsi les incitations pour un succès à long terme. Ce type de financement de base s'aligne sur la tendance axée sur la communauté et peut protéger un espace des pressions liées à un endettement élevé ou à des attentes de retour sur investissement qui ont condamné d'autres projets.

Opportunités entrepreneuriales : Avec la contraction de WeWork et de certains sites Regus, les **entrepreneurs voient des opportunités dans les lacunes** laissées. Par exemple, si WeWork fermait un site dans un certain quartier de Montréal, un opérateur local agile pourrait intervenir pour y ouvrir un centre de coworking plus petit, captant ainsi les clients laissés à la dérive. Les barrières à l'entrée pour le coworking à petite échelle sont en fait plus faibles lorsque les grands acteurs se retirent – les meubles peuvent être achetés d'occasion lors de liquidations, les propriétaires sont prêts à négocier, et les clients sont déjà informés des avantages du coworking. Les entrepreneurs capitalisent sur les marchés de niche, comme mentionné précédemment, qui ne nécessitent souvent pas de financement massif mais plutôt une connaissance du domaine et la confiance de la communauté. Un groupe d'architectes à Montréal pourrait créer un studio de coworking pour les professionnels du design ; une organisation à but non lucratif pourrait ouvrir un centre de coworking pour les entreprises sociales avec le soutien de subventions gouvernementales. Ces entreprises ciblées n'ont pas pour objectif de devenir des géants mondiaux ; elles visent à servir une clientèle spécifique de manière durable.

Scepticisme résiduel et facteurs de risque : Il convient de noter que tout le monde n'est pas optimiste. Certains investisseurs restent prudents, soulignant que **l'économie sous-jacente du coworking peut être difficile** – il s'agit essentiellement d'un arbitrage entre des passifs de location à long terme et des revenus locatifs à court terme, ce qui peut être vulnérable en période de récession. Les taux d'intérêt élevés (comme observé en 2023-2024) rendent également le financement de l'expansion plus coûteux et augmentent les rendements exigés par les investisseurs. En effet, les analystes du secteur prévoient qu'une consolidation majeure n'aura probablement lieu que lorsque le climat d'investissement s'améliorera (par exemple, des taux d'intérêt plus bas et une plus grande certitude économique) (Source: allwork.space). D'ici là, nous pourrions ne pas voir beaucoup de nouvelles introductions en bourse ou de levées de fonds spectaculaires dans le coworking. L'accent est mis sur la croissance progressive et la démonstration de la rentabilité. Pour les entrepreneurs, obtenir un financement signifie souvent démontrer des opérations proches du seuil de rentabilité dès le début, et non pas seulement vendre une grande vision. La saga WeWork sert de mise en garde permanente : ceux qui présentent des startups de coworking doivent clairement se différencier de ce modèle et montrer ce qu'ils ont appris de son échec.

Dans le contexte montréalais, les investisseurs locaux et les agences de développement (comme Investissement Québec ou le bras de développement économique de la Ville) ont montré un intérêt pour le coworking en tant que partie intégrante de l'écosystème d'innovation. Ils considèrent le soutien aux espaces de coworking comme un moyen de favoriser les startups et les travailleurs indépendants qui contribueront à l'économie. Ce soutien quasi-public peut prendre la forme de

subventions, de prêts ou de partenariats (par exemple, la ville aidant à commercialiser de nouveaux centres de coworking ou les incluant dans des plans de revitalisation). Le sentiment entrepreneurial ici est que le coworking n'est plus une entreprise téméraire mais une *entreprise de services* qui, si elle est bien gérée, peut générer des rendements stables et des avantages sociaux significatifs. Ainsi, bien que la diligence raisonnable soit plus rigoureuse et que l'engouement se soit estompé, les investisseurs et les entrepreneurs trouvent un terrain d'entente où les espaces de travail flexibles peuvent croître organiquement en tant qu'entreprises durables après l'ère WeWork.

Soutien gouvernemental et municipal aux espaces de travail partagés

Les gouvernements et les municipalités ont un intérêt dans l'avenir du travail et, par extension, dans la disponibilité des espaces de travail partagés. En 2025, les fonctionnaires reconnaissent de plus en plus que les espaces de coworking contribuent positivement au développement économique local, à l'innovation et même aux objectifs environnementaux (en permettant le travail distribué et en réduisant les longs trajets). Montréal et d'autres gouvernements ont pris ou envisagent diverses mesures pour soutenir le secteur du coworking :

- **Soutien à l'écosystème des startups :** Les espaces de coworking sont souvent liés à l'écosystème des startups, offrant des bureaux abordables aux nouvelles entreprises et des pôles d'innovation. Les gouvernements, tant au niveau municipal que provincial, ont soutenu des incubateurs et des accélérateurs qui fonctionnent généralement sur un modèle de coworking. À Montréal, par exemple, la ville et le gouvernement du Québec ont historiquement fourni des fonds ou des prêts à des pôles technologiques comme la Maison Notman et La Gare (un espace de coworking pour startups dans le Mile-End) (Source: en.wikipedia.org). Ces initiatives sont considérées comme des investissements dans la croissance économique – chaque startup qui survit et prospère dans un pôle de coworking crée potentiellement des emplois. La *Fondation Osmo*, qui gérait la Maison Notman, a bénéficié du soutien gouvernemental pour maintenir le bâtiment patrimonial en tant que campus de startups (Source: en.wikipedia.org). Bien que la Maison Notman ait rencontré des difficultés financières ces dernières années, des entités publiques comme la BDC et Investissement Québec ont été impliquées en tant que créanciers, soulignant l'intérêt du gouvernement à maintenir de tels espaces de travail communautaires (Source: betakit.com). À l'avenir, nous pourrions voir davantage de partenariats public-privé où les gouvernements offrent des subventions ou des

incitatifs fiscaux pour établir des centres de coworking, en particulier dans les zones ciblées pour la revitalisation économique (par exemple, l'Est de Montréal ou les villes plus petites du Québec cherchant à attirer des travailleurs technologiques à distance).

- **Revitalisation du centre-ville et coworking éphémère :** À la suite de la pandémie, de nombreux centres-villes ont souffert d'une diminution de l'achalandage et de vitrines vacantes. Pour contrer cela, certaines municipalités ont exploré l'utilisation du coworking pour redonner vie aux centres-villes. La Ville de Montréal, par exemple, a mis en œuvre des mesures pour soutenir les entreprises locales et encourager les travailleurs à revenir au centre-ville (Source: montreal.citynews.ca). Bien que n'étant pas explicitement axées sur le coworking, ces mesures créent un environnement favorable aux espaces de travail partagés – par exemple, en améliorant les transports en commun, en investissant dans les commodités et en organisant des événements qui attirent les gens en ville. Une approche créative observée dans certaines villes est le concept de **« coworking éphémère » dans les espaces publics** : les bibliothèques, les centres communautaires ou les bâtiments civiques inutilisés sont équipés de Wi-Fi et de bureaux pour permettre aux citoyens de les utiliser comme zones de coworking informelles. Le vaste réseau de bibliothèques et de centres communautaires de Montréal pourrait être mis à contribution à cette fin, offrant ainsi des espaces de travail partagés gratuits ou à faible coût comme service public. De telles initiatives sensibilisent aux avantages du coworking (collaboration, accessibilité) et peuvent inciter certains utilisateurs à devenir clients d'opérateurs de coworking formels pour des services supplémentaires. De plus, le **projet pilote GCcoworking du gouvernement fédéral** (lancé à Ottawa et dans quelques autres régions) indique que même les employés du gouvernement pourraient travailler depuis des sites de coworking (Source: policyoptions.irpp.org) (Source: policyoptions.irpp.org). Si cela s'étendait à des villes comme Montréal, les travailleurs fédéraux ou provinciaux pourraient être autorisés à se connecter depuis un espace de coworking près de chez eux, le gouvernement subventionnant potentiellement ces adhésions. Cela représenterait un coup de pouce significatif à la demande et une forme d'approbation publique du coworking.

- **Subventions et programmes de financement :** Il existe également des programmes financiers qui bénéficient indirectement aux espaces de coworking. Par exemple, l'administration municipale de Montréal dispose d'un **programme de subventions pour l'« économie sociale »** (Source: montreal.ca) qui peut fournir des fonds aux coopératives et aux entreprises communautaires. Un espace de coworking coopératif qui se positionne comme un pôle communautaire pourrait être admissible à un tel soutien. De plus, les subventions fédérales et provinciales de relance post-COVID du Canada pour les petites entreprises ont aidé de nombreux opérateurs de coworking à survivre aux périodes difficiles de 2020-2021 (couvrant le loyer ou la masse salariale par des subventions), maintenant ainsi l'infrastructure intacte pour la

période de reprise. À l'avenir, les initiatives climatiques pourraient également se croiser – en promouvant le coworking dans les zones suburbaines, les gouvernements peuvent réduire les déplacements à forte intensité de carbone. Une municipalité pourrait, par exemple, offrir un incitatif pour l'ouverture d'un pôle de coworking en banlieue afin de servir les travailleurs à distance localement, réduisant ainsi le nombre de voitures sur les routes.

- **Facilitation du zonage et des politiques :** Au-delà de l'argent, l'un des plus grands soutiens que le gouvernement peut apporter est une réglementation et un zonage judicieux qui permettent une utilisation flexible des espaces commerciaux. Les urbanistes de Montréal ont généralement été ouverts aux développements à usage mixte. S'assurer que les zones commerciales autorisent le coworking et que les codes du bâtiment tiennent compte d'éléments tels que l'accès 24h/24 et 7j/7 ou l'occupation mixte (commerce de détail plus bureaux plus espace événementiel) aide l'industrie. La ville peut également simplifier les permis de rénovation pour créer des espaces de coworking, car ceux-ci impliquent souvent la reconfiguration des aménagements et l'ajout de commodités. Dans certains cas, les gouvernements ont mis à disposition des bâtiments publics excédentaires pour le coworking. Si Montréal dispose de bâtiments municipaux sous-utilisés, elle pourrait les louer à faible coût à des organisations à but non lucratif ou à des entreprises pour les exploiter comme centres de coworking, activant ainsi des espaces inactifs et offrant des avantages à la communauté.

- **Plaidoyer et promotion :** Enfin, une simple promotion et un soutien peuvent être puissants. Lorsque les dirigeants municipaux et les agences de développement économique défendent le coworking – en le mentionnant dans les plans stratégiques, en présentant les espaces aux investisseurs ou délégations étrangers – cela légitime le secteur. La réputation de Montréal en tant que Ville UNESCO de design et pôle pour l'IA et le jeu est renforcée par la présence d'espaces de coworking dynamiques où se rencontrent créatifs et entrepreneurs. Les brochures gouvernementales de tourisme et d'investissement listent désormais les principaux pôles de coworking comme faisant partie de l'infrastructure moderne de la ville pour les affaires. Ce type de soutien coûte peu mais renforce l'idée que le coworking fait partie du tissu urbain de la ville.

En conclusion, bien que le coworking soit principalement une activité du secteur privé, le soutien gouvernemental et municipal à Montréal et au-delà est de plus en plus évident. Les espaces de travail partagés s'alignent sur les objectifs publics : ils soutiennent les petites entreprises, animent les quartiers et utilisent l'espace de manière efficace. Nous nous attendons à une collaboration continue entre les opérateurs de coworking et le secteur public – que ce soit par le biais de programmes formels ou de synergies informelles – pour garantir que la tendance des espaces de travail flexibles profite à la communauté au sens large.

Perspectives d'avenir pour le coworking à Montréal et dans le monde

À l'avenir, l'industrie du coworking à Montréal – et dans le monde entier – semble prête pour une « **renaissance » dans la seconde moitié des années 2020 (Source: allwork.space)**, bien que plus ancrée que le boom exubérant des années 2010. Voici quelques projections et réflexions finales sur ce que l'avenir pourrait réserver :

- **Croissance continue, forme différente :** Le besoin d'espaces de travail flexibles et évolutifs est désormais une caractéristique permanente de l'économie moderne. À mesure que le travail hybride s'enracine, les entreprises chercheront des moyens de rester agiles, et le coworking offre cette solution. Nous pouvons nous attendre à ce que l'**empreinte globale du coworking augmente** à l'échelle mondiale dans les années à venir, occupant potentiellement un pourcentage plus important de l'immobilier de bureaux. Cependant, la forme de cette croissance différera du passé – plus distribuée, plus axée sur les partenariats et plus diversifiée. À Montréal, de nouveaux sites de coworking pourraient apparaître dans des zones auparavant mal desservies (par exemple, des quartiers en dehors du centre-ville), attirant de nouvelles clientèles. À l'échelle mondiale, les marchés émergents d'Amérique latine, d'Afrique et d'Asie-Pacifique devraient connaître une forte augmentation du coworking à mesure que l'adoption du travail à distance s'y intensifie (Source: archieapp.co). Les marchés établis connaîtront une expansion constante, l'Amérique du Nord et l'Europe conservant leur leadership. L'industrie pourrait également s'élargir pour inclure des formats spécialisés : pensez au **coworking dans les centres commerciaux** (remplissant les ancres commerciales vides), au **coworking sur les campus universitaires** (pour les étudiants entrepreneurs et le corps professoral), ou aux **hybrides co-living + co-working** où les espaces résidentiels et de travail s'entremêlent pour les nomades numériques.

- **Consolidation et maturité :** À mesure que l'industrie mûrit, une certaine consolidation est inévitable. Alors que 2025 est encore une période de reconstruction (avec une consolidation « pas encore tout à fait » en raison de la rareté des capitaux (Source: allwork.space)), la fin des années 2020 pourrait apporter des fusions et acquisitions alors que les opérateurs sains cherchent à se développer et les plus faibles cherchent des options de sortie. L'avenir de WeWork, par exemple, reste incertain – en 2025, il a une présence restructurée et plus petite ; il pourrait se stabiliser et même potentiellement atteindre la rentabilité (Source: allwork.space), ou il pourrait encore finir par fusionner ou être acquis s'il ne peut pas fonctionner seul. Le fait que WeWork ait ouvert sa plateforme à des partenaires suggère qu'il pourrait se transformer

davantage en un réseau ou un franchiseur qu'en un locataire (Source: allwork.space). À Montréal, la consolidation pourrait signifier qu'un acteur local comme iQ Offices ou Crew Collective soit acquis par une chaîne plus grande cherchant à s'implanter à Montréal, ou inversement, qu'IWG/Regus franchise certains sites à des propriétaires locaux. Il est important de noter que la consolidation ne signifie pas nécessairement l'élimination de la diversité – tout comme l'industrie hôtelière a Marriott et Hilton mais aussi des hôtels-boutiques – le coworking pourrait se retrouver avec quelques grands réseaux coexistant avec des pépites indépendantes.

- **Proposition de valeur améliorée :** Les espaces de coworking réussis de l'avenir offriront une **proposition de valeur améliorée** – en misant sur ce qui les rend spéciaux. Cela inclut l'intégration de la technologie (pour un accès transparent et des outils de collaboration virtuelle), l'offre de fonctionnalités de bien-être et écologiques (telles que le design biophilique, la filtration de l'air – peut-être un argument de vente dans un monde post-pandémique), et le maintien d'une forte éthique communautaire. La santé mentale et le bien-être sont devenus des priorités ; les espaces de coworking intègrent des salles de méditation ou des zones calmes pour lutter contre l'épuisement professionnel (Source: allwork.space). La diversité et l'inclusion sont également au premier plan ; attendez-vous à voir davantage d'initiatives de coworking visant les groupes sous-représentés dans l'entrepreneuriat, offrant des environnements inclusifs (Source: allwork.space). La durabilité est un autre axe – tant dans le modèle économique que dans l'empreinte écologique. Les opérateurs de coworking adoptent des baux verts, réduisent les déchets (par exemple, en éliminant les plastiques à usage unique) et participent éventuellement à des programmes de compensation carbone alors qu'ils se positionnent comme des lieux de travail avant-gardistes.

- **Rôle du gouvernement et de l'urbanisme :** Le rôle du coworking dans l'urbanisme pourrait s'accroître. Les urbanistes pourraient désigner formellement des « pôles de travail flexible » dans les nouveaux développements ou exiger que les grands projets de bureaux incluent un volet coworking. Le plan d'urbanisme de Montréal pourrait, par exemple, encourager la création de pôles d'innovation polyvalents dans d'anciennes zones industrielles, mélangeant coworking, espaces de fabrication et lieux culturels pour stimuler la régénération. Au niveau national, si le travail à distance persiste, les gouvernements pourraient investir dans des centres de coworking régionaux pour soutenir l'activité économique en dehors des grandes villes (prévenant ainsi la fuite des cerveaux). Cette décentralisation pourrait bénéficier aux lieux situés à quelques heures de Montréal – par exemple, Québec, Sherbrooke ou Trois-Rivières – les transformant en lieux de travail viables pour les personnes qui se sentaient auparavant obligées de déménager à Montréal pour trouver un emploi. En ce sens, le coworking peut être un outil pour un développement régional plus équilibré.

- **Résilience aux chocs futurs :** L'un des aspects les plus importants des perspectives d'avenir est peut-être la manière dont l'industrie gérera le prochain choc majeur. Ayant survécu à la COVID-19 et à la saga WeWork, les opérateurs de coworking sont beaucoup plus conscients des risques. Ils sont susceptibles de maintenir des opérations plus légères qui peuvent s'adapter si, par exemple, une récession frappe et que les adhésions diminuent. Beaucoup ont développé de multiples sources de revenus – non seulement la location de bureaux, mais aussi des services de bureau virtuel (gestion du courrier, réponse téléphonique), la location d'espaces événementiels, des services de conseil pour les entreprises mettant en place des politiques de travail hybride, etc. Cette diversification signifie que même si un segment faiblit, d'autres peuvent maintenir l'entreprise à flot. À Montréal, par exemple, un espace de coworking pourrait accueillir des événements en soirée ou être un lieu de week-end, ajoutant des revenus au-delà de la journée de travail de 9h à 17h. La flexibilité est véritablement le mantra : les espaces eux-mêmes pourraient être conçus de manière à pouvoir être reconfigurés rapidement (mobilier et murs modulaires) pour s'adapter aux demandes changeantes.

! https://thespaces.com/montreals-spacial-is-a-coworking-space-with-an-iridescent-edge/ *Les espaces de coworking en 2025 mettent l'accent sur le design, la communauté et la flexibilité. La photo montre la zone de réception de* ***Spacial****, un bureau de coworking boutique situé dans le quartier de Verdun à Montréal. Des caractéristiques frappantes comme les panneaux de zinc irisés, le mobilier moderne et les coins salon ouverts reflètent la manière dont les nouveaux pôles de coworking allient esthétique et fonctionnalité. Ces espaces visent à offrir une expérience axée sur l'hospitalité – faisant en sorte que les membres se sentent bienvenus et inspirés – tout en offrant toutes les commodités pratiques nécessaires à un travail productif.*

À Montréal spécifiquement, l'avenir s'annonce prometteur. La ville devrait rester un pôle technologique et créatif dynamique, ce qui alimentera la demande de coworking. Les leçons tirées de l'ère WeWork/Regus n'ont pas été perdues pour les opérateurs montréalais ni pour sa communauté immobilière commerciale. Ils abordent la croissance avec discernement. Le scénario probable est une présence croissante et constante du coworking dans le paysage urbain – non pas de manière ostentatoire et dominante, mais comme une partie intégrante et normale de la vie professionnelle. Un pigiste à Rosemont, une équipe de startup dans le Plateau, le personnel à distance d'une multinationale à Laval, et un télétravailleur gouvernemental dans l'Ouest-de-l'Île pourraient *tous* utiliser des installations de coworking adaptées à leurs besoins, jour après jour. Le coworking pourrait devenir aussi ordinaire que les cafés, juste un autre tiers-lieu où le travail se déroule – et cette omniprésence, paradoxalement, marquerait le succès ultime du concept.

Conclusion

L'industrie du coworking en 2025 témoigne de son adaptabilité. Les faillites très médiatisées de WeWork et Regus n'ont pas marqué la fin de l'histoire, mais plutôt la fin d'un chapitre. Ce qui a suivi est une période d'introspection et de réinvention pour les espaces de travail flexibles. À l'échelle mondiale, nous voyons une industrie qui a appris des excès passés et qui avance avec des stratégies plus intelligentes : des modèles de croissance durable, une collaboration plus étroite avec les propriétaires et entre eux, et une attention particulière aux besoins évolutifs de la main-d'œuvre. À Montréal, ces changements mondiaux se manifestent par une scène locale dynamique qui a non seulement traversé la tempête mais trace aussi sa propre voie. Les opérateurs de coworking de la ville – des marques mondiales aux coopératives locales – ont fait preuve de résilience, soutenus par un marché immobilier qui, bien que difficile, offre de nouvelles opportunités et par une communauté qui valorise l'innovation et la connexion.

L'expérience de Montréal souligne un point plus large : le coworking en tant que concept est plus grand que n'importe quelle entreprise. La disparition d'un géant surexploité n'efface pas l'attrait fondamental des lieux de travail flexibles et axés sur la communauté. Au contraire, cela ouvre la voie à l'épanouissement d'approches plus ancrées et diversifiées. À mesure que nous avançons dans les années 2020, le coworking est susceptible de devenir une partie encore plus **intégrante de la vie professionnelle**, complétant les modèles hybrides que de nombreuses entreprises et travailleurs ont adoptés. Avec la créativité continue des entrepreneurs, le soutien prudent des investisseurs, et l'appui (ou du moins la compréhension) des gouvernements, le coworking continuera d'évoluer et de perdurer. L'industrie a appuyé sur le bouton de réinitialisation et reprend son élan – une renaissance en marche, avec des villes comme Montréal qui aident à mener la charge en prouvant que les espaces de travail partagés peuvent prospérer dans un monde post-WeWork (Source: allwork.space).

En fin de compte, l'histoire du coworking en 2025 est celle de la **résilience et de l'adaptation**. Ce qui a commencé comme une idée radicale de partager des bureaux est devenu un secteur mature, prêt pour une croissance à long terme, ayant survécu à des épreuves qui ont mis à l'épreuve ses fondations mêmes. La vibrante communauté de coworking de Montréal, qui reste forte après que les gros titres se soient estompés, est la preuve vivante de cette résilience. Et à mesure que le monde du travail continue de se transformer, les espaces de coworking – polyvalents, innovants et centrés sur l'humain – seront là pour fournir l'infrastructure physique de l'avenir du travail à Montréal et dans le monde entier.

Sources :

1. Aznavour, Nari. *CBRE Montréal — « L'essor, la chute et le potentiel renouvelé du coworking à Montréal. »* (27 nov. 2024) (Source: cbre.ca) (Source: cbre.ca) (Source: cbre.ca).

2. Elam, Liz. *« Les 10 principales mégatendances du coworking en 2025 : Une renaissance en marche. »* Allwork.Space (26 déc. 2024) (Source: allwork.space) (Source: allwork.space) (Source: allwork.space).

3. BBC Worklife – Lindzon, Jared. *« Après la faillite de WeWork, quel est l'avenir du coworking ? »* (16 nov. 2023) (Source: bbc.com) (Source: bbc.com) (Source: bbc.com).

4. TechCrunch – Azevedo, Mary Ann. *« CBRE achète le reste de la société de coworking Industrious pour une valorisation de 800 millions de dollars. »* (14 janv. 2025) (Source: techcrunch.com) (Source: techcrunch.com) (Source: techcrunch.com).

5. CommercialSearch/CPExecutive – Bunescu, Olivia. *« Où va le secteur du coworking ? »* (4 févr. 2025) (Source: commercialsearch.com) (Source: commercialsearch.com) (Source: commercialsearch.com).

6. Allwork.Space – Ali, Aayat. *« Les raisons d'IWG derrière les dépôts de bilan des entités. »* (22 sept. 2020) (Source: allwork.space) (Source: allwork.space).

7. CBRE Research – Rapport sur le marché des bureaux de Montréal T4 2024 (via Cresa) (Source: cresa.com) (Source: cresa.com).

8. Archie (Blog de statistiques sur le coworking). *« Dernières statistiques et tendances de l'industrie du coworking [2025]. »* (Source: commercialsearch.com) (Source: archieapp.co).

9. Business Journals – Fahey, Ashley. *« WeWork sort de la faillite, nomme un nouveau PDG. »* (11 juin 2024) (Source: bizjournals.com) (Source: bizjournals.com).

10. The Spaces – Tucker, Emma. *« Spacial de Montréal est un espace de coworking avec une touche iridescente. »* (Mai 2021) (Source: thespaces.com) (Source: thespaces.com).

Sources

- (Source: bbc.com)
- (Source: allwork.space)
- (Source: cbre.ca)

- (Source: techcrunch.com)
- (Source: archieapp.co)
- (Source: commercialsearch.com)
- (Source: cresa.com)
- (Source: policyoptions.irpp.org)
- (Source: en.wikipedia.org)
- (Source: betakit.com)
- (Source: montreal.citynews.ca)
- (Source: montreal.ca)
- (Source: bizjournals.com)
- (Source: thespaces.com)

Étiquettes: coworking, industrie, 2025, mondial, bouleversement

---

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.