

# White Wood / La main du menuisier

**En 30 ans de métier, Alain Lorette, gérant et fondateur de la menuiserie White Wood, a eu l'occasion d'observer les nombreuses évolutions de la construction bois.**



A l'origine, la décision de travailler dans le domaine du bois a été un choix par défaut pour Alain Lorette. « Je ne savais pas très bien quoi faire. Mon père, bricoleur touche-à-tout, y compris pour des travaux de charpente, m'a alors proposé de suivre une formation en alternance en menuiserie, charpenterie, ébénisterie. Je me suis lancé et ne l'ai jamais regretté. Ça fait 30 ans que ça dure. »

Après une douzaine d'années au sein d'une société spécialisée dans les aménagements intérieurs, Alain Lorette s'installe ensuite comme indépendant avant de créer la menuiserie White Wood en 2017 à Thuin.

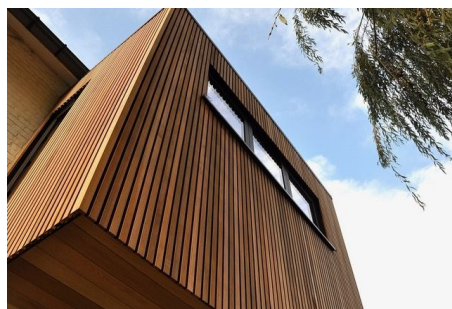
## La maîtrise technique comme valeur ajoutée

Maisons et extensions en ossature bois, carport, poolhouse, terrasse, bardage, aménagements intérieurs et extérieurs, mobilier (sur base de dessins) ou encore étanchéité à l'air des bâtiments et isolation thermique... les services offerts par la société White Wood sont aussi nombreux que diversifiés. « Ça correspond à une évolution du métier. Pour les petites menuiseries, il faut être en mesure d'offrir des services en plus. Avec les années, j'ai acquis une certaine expertise qui me permet d'élargir mon offre, et je ne cesse aussi de me former. »

Une nécessité dès lors que la concurrence fait rage sur le segment de l'ossature bois. « De nombreuses entreprises générales y voient un créneau porteur et, depuis quelques années, ajoutent des constructions à ossature bois à leur offre de services en pensant que c'est facile. Or, l'ossature bois exige justement une grande maîtrise technique et ce genre de concurrence peut parfois conduire à décrédibiliser le secteur. »

## Un marché qui s'assainit progressivement

Alain Lorette observe toutefois une évolution positive : « avec l'essor de la construction bois, les clients sont de mieux en mieux informés ; leurs demandes sont plus pointues et ils sont prêts à payer un peu plus pour un travail de qualité. » Un changement de paradigme qui permet d'éliminer peu à peu du marché ceux qu'Alain Lorette appelle "les vendeurs de maisons". « Les gens se sont rendus compte que le moins cher devenait fort onéreux à force de devoir corriger les erreurs de mise en œuvre ; ils reviennent vers des professionnels qui disposent d'une expertise technique et de références dans le travail du bois. »



## Une évolution des mentalités qui va dans le bon sens

« On observe un intérêt en faveur de bois régionaux, issus de Wallonie, de France ou d'Allemagne travaillés localement. » Ceci étant, si quelques clients en font spontanément la demande, le plus souvent c'est Alain Lorette qui le propose. « Rares sont les particuliers conscients que les bois locaux peuvent parfaitement remplacer des bois exotiques. Mais c'est normal car de nombreux professionnels prescrivent encore régulièrement des

essences exotiques pour des applications en extérieur, persuadés qu'il n'y a pas d'autres alternatives alors que, grâce aux nouveaux procédés de traitement, on peut parfaitement utiliser des essences locales. Mais ça évolue, car quand l'on explique aux clients, ils sont de plus en plus réceptifs. ». Preuve d'une évolution des mentalités qui va dans le bon sens.



Si la vie d'une petite menuiserie est loin de s'apparenter à un long fleuve tranquille sur un segment de marché hyperconcurrentiel, en 30 ans de métier, Alain Lorette a appris à relativiser : « White Wood a une belle clientèle et ne manque pas de commandes. Nous travaillons aussi en sous-traitance pour certains chantiers importants, comme récemment à Pairi Daiza où on a participé à la construction de différents abris. Et l'engouement pour le bois, tant à l'extérieur qu'à l'intérieur, ne se dément pas. Ceci conjugué à de nouvelles exigences de qualité et à de meilleures connaissances du matériau et de ses potentialités ne peut qu'être bénéfique pour des menuisiers qui disposent de la maîtrise technique et d'une longue expérience. »

[www.white-wood.be](http://www.white-wood.be)



Admon Wajnblum  
Chargé de communication  
Ligne Bois asbl