



# GibSud de France 2

PARTIE A

**Caractérisation sociologique et  
économique de l'offre de gibier de  
chasse par les chasseurs**

— 2018 —

Rapport réalisé par :  
Manon Lavergne, VSC FRCO  
Eva Faure, chargée de mission FRCO



# TABLE DES MATIERES

Table des Matières.....	1
INTRODUCTION .....	3
❖ Le contexte .....	3
❖ Aspects réglementaires .....	4
❖ La problématique .....	5
1. Présentation du territoire d'étude .....	7
1.1. L'occupation du sol dans le département .....	7
1.2. Les structures de chasse dans l'Hérault .....	9
1.3. Le chasseur héraultais.....	9
1.4. Le développement de la chasse au sanglier dans l'Hérault.....	10
2. Méthodologie DE travail .....	12
2.1. Les pistes de recherche .....	<b>Erreur ! Signet non défini.</b>
2.2. La sélection des personnes enquêtées .....	12
2.3. L'échantillon final : un léger biais à prendre en compte .....	13
2.4. Le guide d'entretien.....	14
2.5. Réalisation et analyse des entretiens .....	14
3. Les résultats : la valorisation de la venaison, une question qui fait débat .....	15
3.1. Un échantillon très homogène .....	15
3.1.1. Caractérisation des 16 structures .....	15
3.1.2. Des motivations variées pour chasser.....	19
3.2. Quelle valorisation possible de la venaison dans l'Hérault ?.....	20
3.2.1. Une valorisation "marchande" évidente .....	21
3.2.2. Une valorisation "non marchande" moins visible.....	20
3.3. La dimension culturelle .....	22
3.3.1. L'avis partagé des enquêtés sur la valorisation "marchande" .....	22
3.3.2. Vers une individualisation de la pratique .....	23

3.3.3. Une image de la chasse à conserver et à protéger face au Marché .....	24
3.4. La dimension organisationnelle .....	26
3.4.1. La gestion des surplus de viande : des pertes quasi inexistantes .....	26
3.4.2. Un réel besoin d'information et de soutien pour inciter à valoriser .....	28
3.5. La dimension économique .....	29
4. Pistes d'action pour la valorisation de la venaison .....	36
Conclusion .....	38
Bibliographie .....	41
Liste des sigles .....	42
Annexes .....	43
Table des illustrations.....	72

## INTRODUCTION

### ❖ LE CONTEXTE

*Plus qu'un loisir, la chasse est avant tout un art de vivre, une posture face au monde du sauvage. Cependant, au fil du temps, elle a eu à s'adapter aux évolutions de la société, répondre aux impératifs environnementaux comme à la nouvelle demande sociale.*

*C'est ainsi que le chasseur cueilleur, est devenu gestionnaire avant de se transformer en acteur incontournable de la protection de la nature. Par sa connaissance de la faune bien sûr, mais aussi par son implication dans l'aménagement des milieux, la lutte pour le continuum des espaces, la recherche sur les espèces, le maintien de la biodiversité, la veille sanitaire, la régulation des espèces invasives...*

Il n'est pas de coutume pour les chasseurs d'Occitanie de vendre ou de gagner quelque chose pour un animal qu'ils auraient prélevé. Nous avons longtemps pu faire ce constat mais, depuis peu, nous assistons à un changement dans les pratiques. Cela est essentiellement dû à l'augmentation des populations de sanglier en France et à la diminution continue du nombre de chasseurs. Chaque année ce sont plusieurs milliers de tonnes de viande de gibier qui proviennent de la chasse. La majorité sert à la consommation propre des pratiquants, à remercier les propriétaires - qui ont laissé leur droit de chasse à l'association locale de chasse et acceptent le passage des chasseurs sur leurs terrains - ou encore à faire plaisir à leurs proches. Malgré cela, les quantités de viandes sont souvent telles, qu'il pourrait en rester une partie pouvant être valorisée auprès d'autres consommateurs.

Actuellement en France, alors que nous sommes l'un des pays les plus giboyeux d'Europe, il est difficile de trouver de la venaison issue de nos territoires, la grande majorité de ce qui est commercialisé vient en effet d'Europe de l'Est, voire de Nouvelle-Zélande, Australie ou Etats-Unis. Ainsi, près de 80% de la venaison en France est importée<sup>1</sup>. Pour exemple dans l'ex région Languedoc-Roussillon, les tableaux de chasse de grand gibier sont parmi les plus élevés de France : -97000 sangliers prélevés sur la saison de chasse 2015-2016<sup>2</sup> (contre environ 35 000 sangliers prélevés sur la même saison pour un nombre de chasseurs presque équivalent en ex Midi-Pyrénées)<sup>3</sup>.

Plusieurs fédérations départementales des chasseurs (FDC) de la région se sont intéressées et investies dans le développement de la mise sur le marché de la venaison chassée dans les départements de la région. Cependant c'est un sujet délicat. En effet, dans le Sud de la France,

<sup>1</sup> FEDERATION NATIONALE DES CHASSEURS [en ligne], 2017

<sup>2</sup> Réseau ONCFS/FNC/FDC Ongulés sauvages [en ligne], 2017

<sup>3</sup> FEDERATION REGIONALE DES CHASSEURS DU LANGUEDOC-ROUSSILLON (2017). *Le sanglier en Languedoc-Roussillon, De la gestion du loisir chasse à la gestion d'une espèce à perception différenciée.*

la chasse est encore très populaire et repose, dans une très grande majorité, sur des associations de chasse communales. Ce monde associatif encore très actif, voit avec crainte l'arrivée d'échanges monétaires dans son activité, de peur que cela déstabilise son organisation, et fasse émerger des dérives, du braconnage etc. En fonction des situations locales et des attentes de leurs chasseurs, certaines fédérations départementales ont lancé elles-mêmes des projets de valorisation de la venaison ou bien ont souhaité apporter un appui aux sociétés de chasse sur ce type de projet : en circuits courts et locaux (restaurateurs, commerces locaux, etc.) ou par des dons aux associations (aide alimentaire et autres).

La valorisation de la venaison serait donc un service fourni au territoire, en faisant bénéficier au consommateur des produits de haute qualité gustative et nutritionnelle<sup>4</sup>, mais également en créant de la valeur ajoutée sur le territoire (diversification pour les ateliers locaux de transformation, les détaillants, les bouchers et les restaurateurs). La venaison fait partie de la tradition française, en la mettant en valeur, les chasseurs mettent en valeur la pratique de la chasse !

Néanmoins, il est indispensable d'accompagner la mise en relation des deux principales catégories d'acteurs de cette filière : les chasseurs et les professionnels de la viande en lien avec les consommateurs de venaison, tout en comprenant et en tenant compte des contraintes de chacun.

## ❖ ASPECTS REGLEMENTAIRES

---

La mise sur le marché de la venaison est encadrée par plusieurs points réglementaires. Ils couvrent aussi bien le droit du commerce (qui a le droit de vendre, à quelles conditions etc) que des questions d'hygiène alimentaire et de santé publique.

### a Qui peut vendre les carcasses de gibier sauvage

Seuls les propriétaires des carcasses peuvent les mettre sur le marché. L'acte de chasse est considéré comme une appropriation : c'est donc le détenteur du droit de chasse qui tue l'animal, qui s'approprie la carcasse. Cependant, la grande majorité des chasses en France, que ce soit des chasses collectives comme les battues au grand gibier, ou individuelles, comme la chasse à la bécasse au chien d'arrêt, sont organisées dans le cadre d'associations, dont le règlement intérieur peut donner des règles, tacites ou non, sur cette appropriation. De façon générale, on peut considérer que lors des chasses individuelles, le tireur devient propriétaire de la carcasse, en revanche, lors de chasses collectives, c'est l'association de chasseurs qui en devient

---

<sup>4</sup> DUCLUZEAU (2004). *Chasse et nutrition*.

propriétaire. C'est ensuite soit le chasseur, soit l'association qui peut mettre la carcasse sur le marché, en respectant les règles liées à la non-lucrativité des associations « loi 1901 ».

#### b Règles d'hygiène alimentaire

Cette réglementation découle de l'ensemble de directives et de règlements constituant le Paquet hygiène européen. En résumé, toutes les carcasses mises sur le marché doivent avoir été estampillées par un Inspecteur Santé Publique Vétérinaire après avoir bénéficié d'un premier examen sanitaire initial par un chasseur formé pour. Une dérogation, encadrée par chaque Etat membre, permet, en France, de mettre sur le marché des carcasses après un seul examen initial réalisé par une personne formée pour, et en respectant plusieurs conditions :

- Seul le produit de la chasse de la journée peut être commercialisé
- Il ne peut alors y avoir qu'un seul intermédiaire entre le vendeur de la carcasse et le consommateur final
- La carcasse doit être vendue dans un rayon de 80 km autour du lieu de chasse.

Il y a donc 2 organisations de filières principales en France :

- Une filière dite « longue », les carcasses de gibier sont estampillées et n'ont pas de restrictions à leur commercialisation autres que celles des carcasses issues de l'élevage,
- Une filière dite « de proximité », les carcasses ont alors subi un examen initial par une personne formée pour et ne peuvent être vendues qu'à un professionnel du marché local entières et avec la peau.

Depuis l'application du Paquet hygiène, les fédérations de chasseurs de France ont mis en place des formations de formateurs référents, à même de former les chasseurs. Le contenu de l'ensemble de ces formations est défini par un Arrêté Ministériel<sup>5</sup>. Il y a actuellement plus de 50 000 chasseurs formés à l'examen initial de la venaison en France<sup>6</sup>.

## ❖ L'OBJECTIF

---

Le projet « GibSuddeFrance : développement de filières de « valorisation de venaison », financé par le Conseil Régional, tend ainsi à faciliter les échanges et favoriser les rapprochements entre les différents acteurs de la filière venaison.

La question de la valorisation de la venaison fait toujours débat, autant certaines Fédérations Départementales de Chasseurs s'engagent à aider les acteurs du territoire ou à communiquer, autant d'autres sont globalement contre cette valorisation.

Dans le département de l'Hérault, les associations de chasse et les particuliers semblent plutôt défavorables à la valorisation de la viande de gibier. L'objet de ce travail est d'une part de

<sup>5</sup> Arrêté du 18 décembre 2009 relatif aux règles sanitaires applicables aux produits d'origine animale et aux denrées alimentaires en contenant

<sup>6</sup> Source : Fédération Nationale des Chasseurs

comprendre plus finement la position des associations de chasseurs, et d'autre part de comprendre la vision que peuvent avoir les consommateurs de viande de gibier issus du grand public sur cette valorisation. Ainsi, deux questions importantes émergent :

- Volet chasseurs : Quelles sont les motivations et/ou les freins poussant les associations de chasseurs à mettre, ou non, leur venaison sur le marché ?
- Volet consommateurs : Quelles sont les attentes du grand public en termes de consommation de venaison (espèces, goût, conditionnement, gamme de prix, etc.) ? Qu'est ce qui pourrait le pousser à vouloir en consommer et sous quelle forme ?

Pour répondre à ces questions, la Fédération Régionale des Chasseurs d'Occitanie (FRC O), avec l'appui de la Fédération Départementale des chasseurs de l'Hérault (FDC 34), a démarré une enquête socio-économique auprès des différents acteurs (chasseurs, ateliers de traitement) dans le territoire de l'Hérault. Ce travail, est encadré scientifiquement par l'Unité Mixte de Recherche « Marchés Organisations Institutions Stratégie d'Acteurs » (UMR MOISA) du Cirad.

Ce rapport présente la méthode de réalisation, les données obtenues et leur analyse pour le volet chasseurs. Il est important de signaler que, dans le cadre de ce travail, nous ne sommes pas nécessairement dans une démarche de développement de la filière de mise en valeur de la venaison, mais plutôt dans une démarche d'identification d'opportunités ou de besoins émergeant des associations de chasse, qui décideront quoi qu'il arrive, de valoriser ou non les carcasses dont ils sont les seuls propriétaires et bénéficiaires.



# 1. PRESENTATION DU TERRITOIRE D'ETUDE

Situé dans la région Occitanie, le département de l'Hérault est limitrophe des départements de l'Aude, du Gard, de l'Aveyron et du Tarn. Le département couvre une superficie de 6 224 km<sup>2</sup>. Il est bordé par 87km de côtes méditerranéennes au sud et par les contreforts des Cévennes au Nord.

## 1.1. L'OCCUPATION DU SOL DANS LE DEPARTEMENT

Comme l'ensemble de l'ex-région Languedoc-Roussillon, le département de l'Hérault se caractérise par une proportion importante de milieux semi-naturels (forêts, garrigues, maquis, landes, pelouses et pâturages). Ceux-ci représentent près de 50 % de la surface du département. La part des territoires agricoles est de 37,83%, dont près de 59% sont des vignes<sup>7</sup>. La diminution des territoires agricoles (40,4 % en 2000 et 37,83 % en 2012) a pour conséquence une réduction de l'occupation de l'espace en termes d'entretien et une fermeture des milieux très sensible par endroit<sup>8</sup>. Cette fermeture des milieux préjudiciable au petit gibier, à l'avifaune et à la diversité de la faune et de la flore en général, a certainement participé à l'essor des populations de grand gibier qui y trouvent les conditions favorables à son développement.

Les forêts sont moins importantes que dans d'autres départements de la région : leur part est de 31% en 2012. Elles sont composées à 58,5 % de feuillus, à 12,3 % de conifères et à 12,2 % de mélanges feuillus/conifères.

Type d'occupation du sol	Superficie dans l'Hérault 2000 (%)	Superficie dans l'Hérault 2012(%)
Forêts et milieux semi-naturels	49,6	51,18
Surfaces en eau	2,5	2,56
Territoires agricoles	40,4	37,83
Territoires artificialisés	6,2	7,15
Zones humides	1,3	1,28
Total général	<b>100</b>	<b>100</b>

Tableau 1 : Type d'occupation du sol dans l'Hérault (Corine Land Cover, 2012)

La répartition de l'occupation des sols permet un découpage du territoire en 4 grandes zones :

- La frange littorale : étang et milieux agricoles,
- La plaine agricole (viticole),
- Les avant-monts et les zones de causses,

<sup>7</sup> données Corine Land Cover, 2012.

<sup>8</sup> FEDERATION DEPARTEMENTALE DES CHASSEURS DE L'HERAULT (2012). *Schéma Départemental de Gestion Cynégétique de l'Hérault*.

- Les hauts cantons avec les massifs forestiers<sup>9</sup>

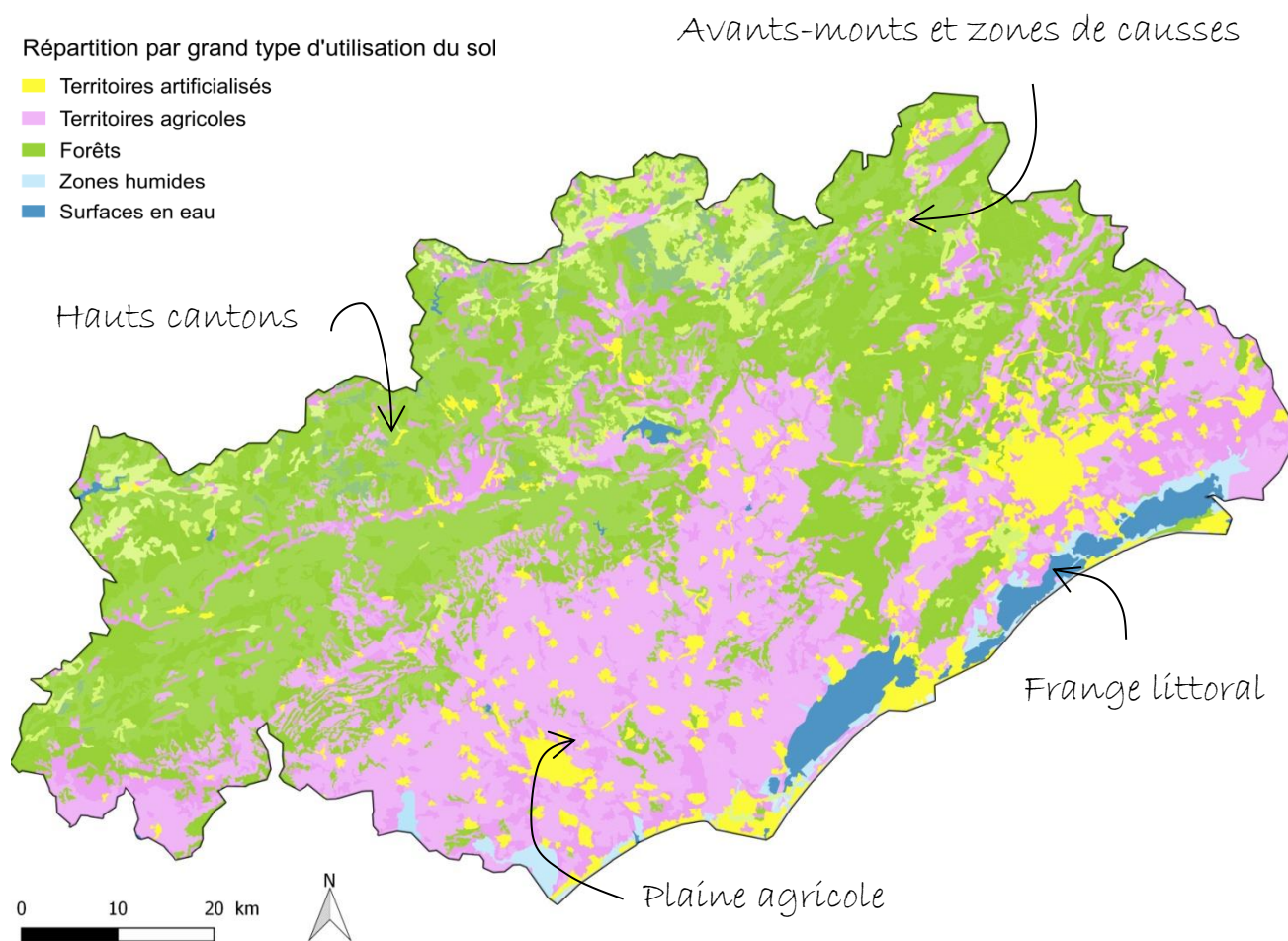


Figure 1 : Occupation du sol dans l'Hérault (source Corine Land Cover, 2012)

Le département compte 343 communes, dont 9 ayant plus de 10 000 habitants et regroupant à elles seules près de 50% de la population du département<sup>6</sup>. Avec une densité de population comptant parmi les plus élevées de la région - 181,5 habitant au km<sup>2</sup> pour une population totale de 1 107 398 habitants<sup>10</sup> - et la concentration des habitants dans les villes (80 % de la population du département vivant en ville), le milieu périurbain connaît une expansion importante<sup>11</sup>.

Ce développement ne se fait pas de manière homogène dans le département et touche essentiellement la zone littorale, notamment autour de Montpellier et dans une moindre mesure les villes de Béziers et Sète. Le Nord du département reste à dominante rurale. Ainsi, ce déséquilibre pose d'importants problèmes et il impacte la faune sauvage, ses habitats et la pratique de la chasse. La réduction de la surface des territoires de chasse au Sud, dans la zone littorale, a notamment conduit à la hausse du nombre de chasseurs « citadins ». Les ACCA,

<sup>9</sup> FEDERATION DEPARTEMENTALE DES CHASSEURS DE L'HERAULT (2006). *Schéma Départemental de Gestion Cynégétique de l'Hérault - Partie I Etat des lieux*.

<sup>10</sup> INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUES ET DES ETUDES ECONOMIQUES [en ligne]. 2017.

<sup>11</sup> Les évolutions citées dans ce paragraphe sont issues des comparaisons des chiffres Corine Land Cover 2006 et 2012.

Associations communales de chasse agréées, sont par principe ouvertes au plus grand nombre, c'est-à-dire aux externes (souvent citadins) dans la limite minimale de 10 % du nombre total d'adhérents<sup>12</sup>. Cela montre leur volonté de s'ouvrir aux externes urbains.

## 1.2. LES STRUCTURES DE CHASSE DANS L'HERAULT

L'Hérault regroupe sur son territoire, plusieurs types d'associations de chasse. En 2012, les associations de chasse communale étaient au nombre de :

- 34 Associations de Chasse Communales Agréées<sup>13</sup> représentant 74 910 ha
- 284 sociétés communales de chasse représentant 387 210 ha
- 8 sociétés de chasse intercommunales représentant 23 546 ha.

Pour les chasses privées, seules sont répertoriées celles qui adhèrent à la FDC 34 au titre des plans de chasse et de la chasse au sanglier (c'est à dire la majorité des chasses privées). En 2012, il était estimé un nombre de 92 chasses privées représentant 33 852 ha. Leur nombre exact n'est pas connu mais cette pratique est en fort développement. Elles représenteraient ainsi 22% des sociétés de chasse<sup>14</sup>.

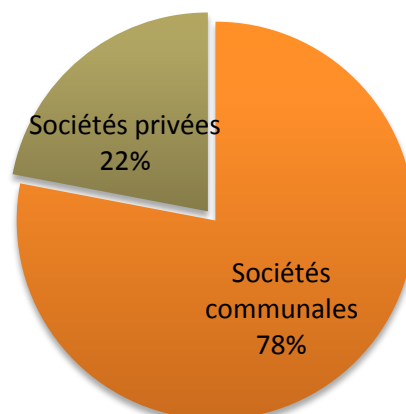
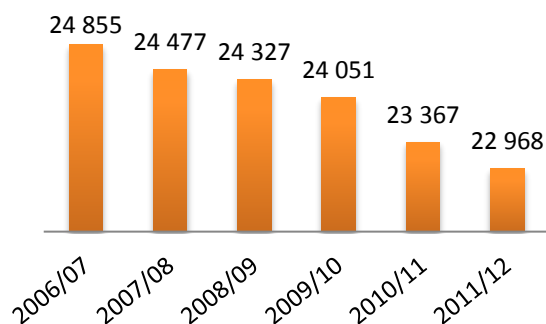


Figure 2 : Répartition des sociétés de chasse dans l'Hérault selon leur statut en 2012

## 1.3. LE CHASSEUR HERAULTAIS

Pour la saison 2011-2012, 22 968 chasseurs ont validé leur permis de chasser dans l'Hérault. Le nombre de chasseurs a fortement diminué au cours des dernières années avec une diminution de 7,6 % entre 2006 et 2012. Ainsi, en 1982 un héraultais sur 18 était chasseur, tandis que le ratio est de 1 sur 43 en 2009<sup>10</sup>.

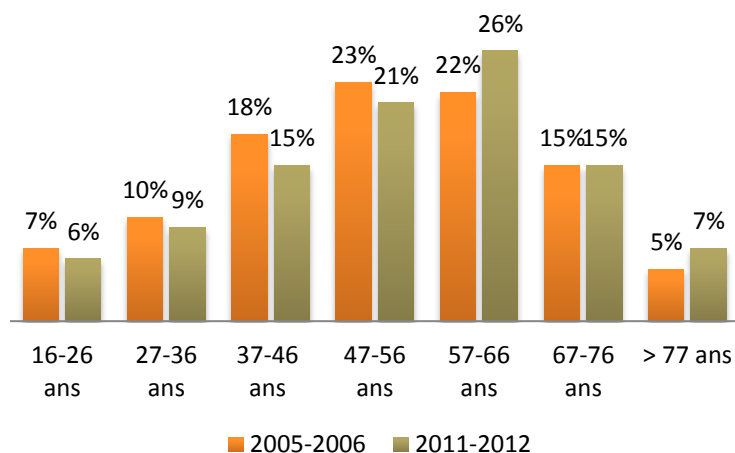


<sup>12</sup> FEDERATION NATIONALE DES CHASSEURS (2017). *L'examen du permis de chasser-préparation officielle aux questions théoriques*.

<sup>13</sup> CODE DE L'ENVIRONNEMENT, article L. 422-2

<sup>14</sup> FEDERATION DEPARTEMENTALE DES CHASSEURS DE L'HERAULT (2012). *Schéma Départemental de Gestion Cynégétique de l'Hérault*.

La population des chasseurs dans le département de l'Hérault est de plus en plus âgée : en 2005-2006, la part des chasseurs de plus de 47 ans représentait 65% contre 70 % en 2011-2012. La part des jeunes de moins de 36 ans reste stable entre 2005-2006 et 2011-2012 (17% et 15% respectivement)<sup>10</sup>.



*Figure 4 : Pyramide des âges des chasseurs héraultais pour les saisons 2005/2006 et en 2011/2012, en % (source SDGC 34, 2012)*

#### 1.4. LE DEVELOPPEMENT DE LA CHASSE AU SANGLIER DANS L'HERAULT

La chasse populaire dans l'Hérault est traditionnellement tournée vers le petit gibier. Ainsi, l'enquête « profil du chasseur héraultais » menée en 2005, identifie les modes de chasse les plus pratiqués<sup>15</sup>:

- 90 % des chasseurs chassaient le petit gibier
- 69,2 % chassaient le gibier migrateur terrestre
- 43,3 % des chasseurs chassaient le grand gibier
- 17,6 % chassaient le gibier d'eau.

Néanmoins, les chasseurs se tournent désormais de plus en plus vers la chasse au grand gibier, principalement à cause de la baisse importante des populations de petit gibier. Cette tendance est illustrée par la hausse, en 20 ans, de 54 % du nombre de chasseurs de grand gibier.

Dans l'Hérault, certaines associations de chasse délèguent l'organisation de la chasse au sanglier à des équipes de chasse nommées « dianes ». La battue au sanglier mobilise en 2012, près de 348 dianes.

<sup>15</sup> MARTINET A, MONNIER C, PICARD A-L, ET VUILLAUME F (2005) : Travail mené sur la base d'enquêtes adressées à un échantillon de 1300 chasseurs. Les analyses ont été menées sur les 412 questionnaires renvoyés.

La forte augmentation du nombre de diances conduit à un morcellement des territoires de chasse qui voient leur superficie se réduire progressivement. Ces structures sont assez récentes dans l'histoire de la chasse au sanglier : en 1985 il n'en existait que 80, la chasse au sanglier étant peu courante dans la région.

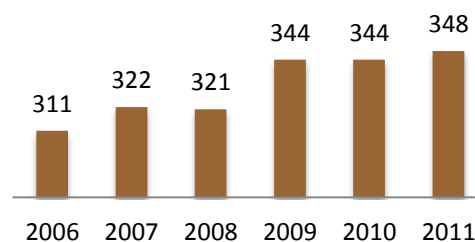


Figure 5 : Evolution du nombre de Diances dans l'Hérault entre 2006 et 2011 (source FDC34. 2012)

Il est très difficile de dénombrer de façon précise les populations de sangliers du fait de leur forte augmentation et de leur dynamique spécifique. L'évolution des populations s'étudie essentiellement via les tableaux de prélèvement.

Entre 1993 et 2003, les prélèvements ont triplé atteignant 17 000 individus pour la saison 2002-2003. Les prélèvements se sont ensuite stabilisés autour de 15 000 individus. Un effort est systématiquement demandé par la FDC 34 aux associations des chasseurs pour augmenter leur pression de chasse dans l'objectif de limiter les dégâts aux cultures<sup>16</sup>.

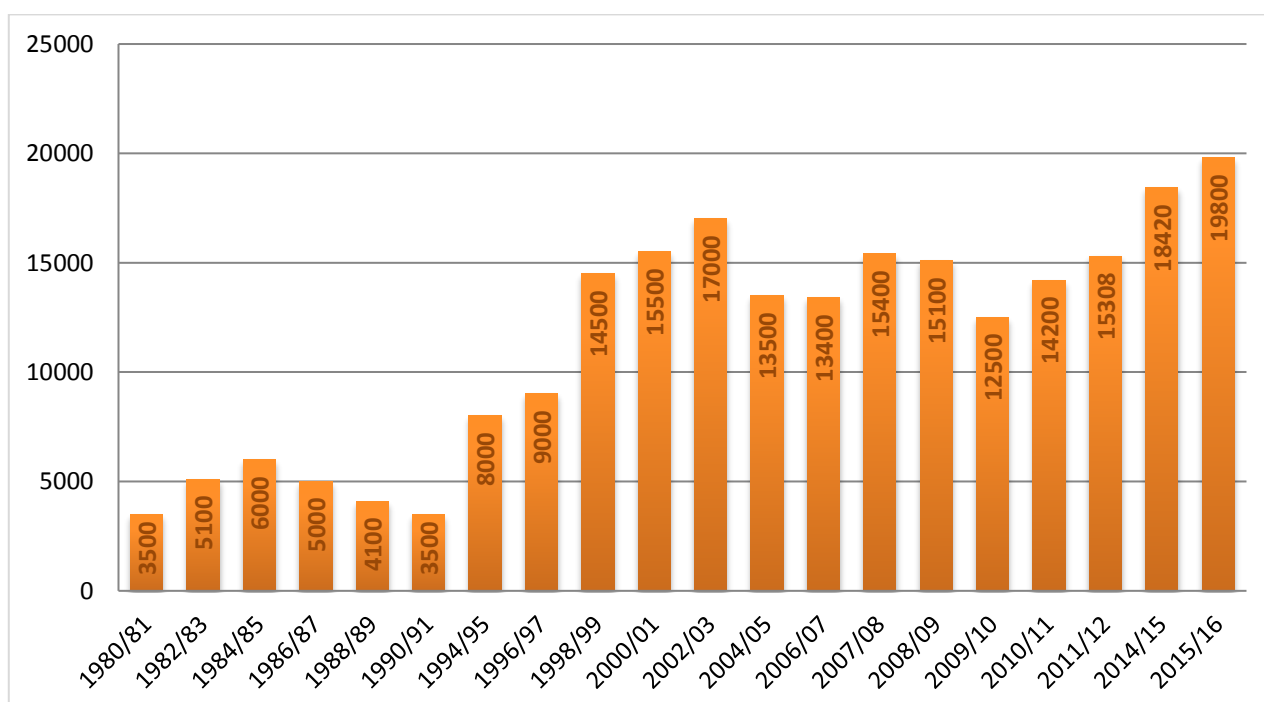


Figure 6 : Evolution des prélèvements de sangliers dans l'Hérault, entre 1982 et 2012 (source : FDC34 2006 et 2012)

<sup>16</sup> FEDERATION DEPARTEMENTALE DES CHASSEURS DE L'HERAULT (2006 et 2012). Schéma Départemental de Gestion Cynégétique de l'Hérault.

## 2. METHODOLOGIE DE TRAVAIL

### 2.1. UNE ENQUETE QUALITATIVE AVEC ENTRETIENS SEMI-DIRECTIFS

---

L'objectif de ce travail est d'identifier les freins et les leviers qui se présentent aux sociétés de chasse de l'Hérault, dans le cadre de la valorisation de la venaison, mais aussi les possibles intérêts que cela représente pour ces associations.

La méthodologie utilisée est une enquête qualitative basée sur des entretiens semi-directifs. Les personnes cibles de cette enquête sont les présidents et responsables du grand gibier des sociétés de chasse ou des dianas du département de l'Hérault. Ces entretiens visent à apporter de l'information sur la manière dont est actuellement gérée la venaison, en fonction du profil des dianas. Ils ont été réalisés, du mois de juillet 2017 au mois de mai 2018.

### 2.2. LA SELECTION DES PERSONNES ENQUETEES

---

La sélection des individus interrogés pour l'étude a été réalisée selon deux critères :

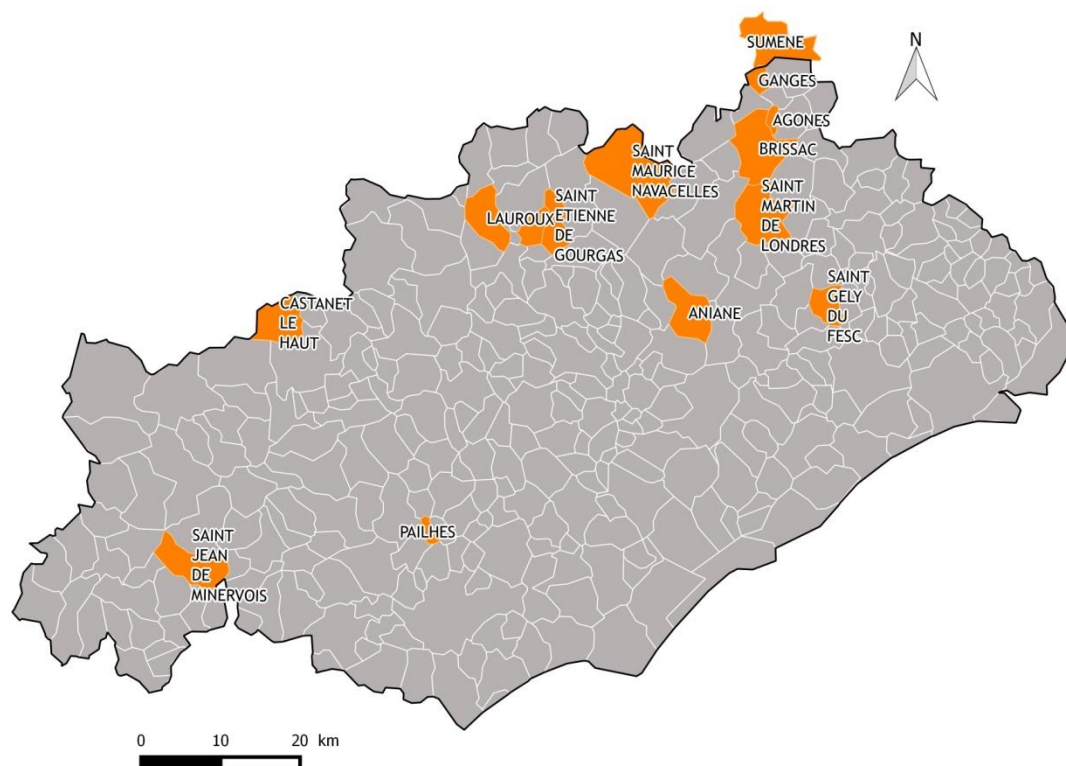
- **La sélection selon le statut des individus** : Les entretiens ont ciblés en premier lieu, les présidents des sociétés de chasse et si besoin, les responsables des dianas des communes de l'Hérault. Ces personnes connaissent bien leur association et sont les mieux placées pour évoquer le budget, le fonctionnement et les pratiques de chasse au sein de leur territoire (petit ou grand gibier). Leurs coordonnées sont également plus simples à obtenir puisqu'elles figurent dans le répertoire de la FDC 34.
- **La sélection spatiale** : Dans un second temps, les communes ont été sélectionnées selon plusieurs critères provenant de nos hypothèses de travail : un très fort taux de prélèvement de sanglier, un échantillon de chasseurs représentatifs de quelques territoires spécifiques (Cévennes, arrière-pays héraultais et gardois, etc.), des locations importantes de baux de chasse domaniaux, le statut privé ou public de la société de chasse, le type de milieu et de végétation, la superficie de la zone chassable, etc.

Par la suite, les contacts d'autres présidents d'associations de chasseurs à enquêter ont été récupérés auprès des enquêtés, selon la méthode dite « *boule de neige* ». Cela a permis de contacter des personnes concernées par le sujet, pour lesquelles nous n'avions pas les coordonnées et/ou auxquelles nous n'avions pas pensé.

Afin de mieux appréhender les résultats et de recueillir l'historique de la filière « valorisation de la venaison » dans l'Hérault, nous avons tenté d'organiser une rencontre avec les responsables de l'atelier de transformation locale, Cévennes-Venaison. Faute de temps, cette rencontre n'a pas pu avoir lieu. Nous avons donc rencontré un administrateur de la FDC 30 ce qui a permis d'appréhender les difficultés de mise en place d'une filière de venaison. Pour finir, quelques entretiens ont été menés dans le Gard (cf. p33), notamment auprès des présidents des sociétés de chasse ayant déjà valorisé leur viande, afin de recueillir leur retour d'expérience.

### 2.3. L'ECHANTILLON FINAL : UN LEGER BIAIS PRIS EN COMPTE

Au total, 16 associations de chasse ont été rencontrées dans l'Hérault et 3 dans le Gard, réparties de façon localisée sur le territoire.



*Figure 7 : Répartition des sociétés de chasse enquêtées dans le département de l'Hérault (et ne vendant pas leur venaison)*

Les entretiens se sont majoritairement déroulés dans le Nord-Est du département. Cela peut constituer un léger biais à l'étude. Néanmoins cette zone est la plus « propice » au développement du sanglier. Constituée principalement de milieux fermés, elle comptabilise de très gros tableaux de chasse de sangliers. A l'inverse, le Sud et l'Ouest du département ne sont pas des zones à grand gibier. De plus, l'effet « boule de neige » nous a généralement conduits à

interroger le responsable de l'association de chasse de la commune voisine, voire d'une même commune. Cela explique en partie, le fait que la majorité des entretiens se soient déroulés dans le Nord (plutôt Nord-Est) de l'Hérault.

## 2.4. LE GUIDE D'ENTRETIEN

---

Les entretiens réalisés suivent un guide d'entretien élaboré autour de quatre grands thèmes :

- I. les caractéristiques de la diane, l'organisation des battues, le profil des adhérents,
- II. la valorisation de la venaison par la diane,
- III. la perception et le positionnement des acteurs vis-à-vis de la valorisation de la venaison,
- IV. le profil et les motivations des enquêtés pour la pratique de la chasse.

Chaque thème est ensuite complété par des questions ouvertes. Ce guide a au préalable été testé auprès de cinq responsables d'associations de chasse. Cela a conduit à le modifier et à le simplifier pour une meilleure compréhension lors des entretiens suivants.

## 2.5. REALISATION ET ANALYSE DES ENTRETIENS

---

Chaque entretien, d'une durée moyenne d'une heure et demie, s'est déroulé en face à face avec les personnes interrogées en suivant un guide d'entretien commun à tous. Pour ce faire, deux enquêteurs se sont déplacés sur le terrain, généralement l'un de la FRCO et l'autre du Cirad, l'un posant les questions et animant la discussion, l'autre prenant des notes. Par ailleurs, les données recueillies resteront strictement anonymes dans les différents livrables éventuellement diffusés. Ces entretiens n'ont pas été enregistrés, leur temps de retranscription aurait été trop important dans le délai imparti au rendu du rapport. La simple prise de note n'a donc pas permis de recueillir tous les verbatim, et les propos ont été sélectionnés et notés selon l'intérêt ou les représentations des enquêteurs.

Après chaque entretien, une synthèse a été rédigée pour chacun d'eux, afin de faire ressortir les éléments clés. Les citations et les informations recueillies ont été traitées dans un tableau en se basant sur les thèmes du guide d'entretien. Cela a permis de repérer d'autres thèmes émergents, les points de vue des différents acteurs, des informations et des idées principales. La réalisation de cet arbre thématique a également permis d'introduire une notion de fréquence, certains discours revenant davantage, selon les lieux géographiques et les problématiques soulevées par le territoire. Les données quantitatives ont été traitées sous forme de tableaux croisés dynamiques et de graphiques.



### 3. LES RESULTATS : LA VALORISATION DE LA VENAISON, UNE QUESTION QUI FAIT DEBAT

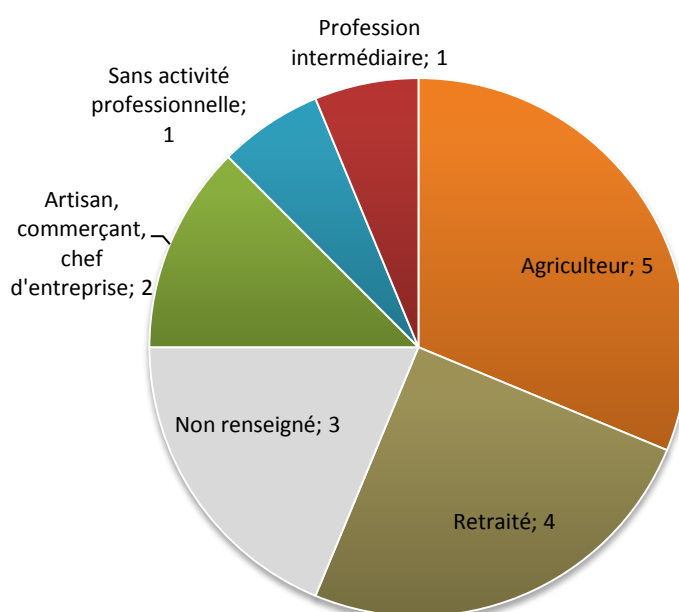
Il est important de noter que l'été et l'automne 2017 se sont caractérisés par une baisse sensible des populations de sangliers ainsi que changement de leur distribution spatiale important, aux dires des acteurs interrogés. La mauvaise fructification forestière ainsi que le manque d'eau ont poussé les animaux à se rabattre sur les zones péri-urbaines.

#### 3.1. UN ECHANTILLON TRES HOMOGENE

L'échantillon a été constitué grâce à la méthode dite « boule de neige ». Cette méthode ne visait pas à le rendre représentatif de la diversité des sociétés de chasse. Il a été composé en fonction des problématiques que connaissent les responsables dans les associations de chasse par rapport à l'écoulement de leur venaison.

##### 3.1.1. CARACTERISATION DES 16 STRUCTURES

Dans notre échantillon, les agriculteurs et les retraités représentent plus de la moitié des personnes interrogées. Les premiers ont toujours été plus ou moins liés au monde cynégétique, les seconds recherchent la distraction et la convivialité dans cette activité. La moyenne d'âge de cet échantillon est élevée avec seulement 4 personnes sur 16 ayant moins de 50 ans. Cela correspond à la tendance nationale de vieillissement des populations de chasseurs. Une seule femme a pu être interrogée, la chasse étant une activité très masculine, ne comprenant que 2% de chasseresses en France.



Profils des enquêtés				
N° questionnaire	Catégorie d'âge du responsable de l'association	Sexe	Catégorie socio-professionnelle	Avis sur la valorisation
E1	50-70	H	Retraité	Contre
E2	50-70	H	Retraité	plutôt contre
E3	>70	H	Retraité	Contre
E4	50-70	H	Agriculteur	plutôt contre
E5	20-49	H	Agriculteur	Contre
E6	50-70	H	Retraité	Pour
E7	50-70	H	Profession intermédiaire	plutôt pour
E8	50-70	H		plutôt contre
E9	>70	H	Agriculteur	Pour
E10	20-49	F	Sans activité professionnelle	Pour
E11	20-49	H	Artisan, commerçant, chef d'entreprise	Pour
E12		H		Pour
E13	20-49	H	Artisan, commerçant, chef d'entreprise	plutôt contre
E14	50-70	H	Agriculteur	Pour
E15	50-70	H		Contre
E16	50-70	H	Agriculteur	plutôt contre

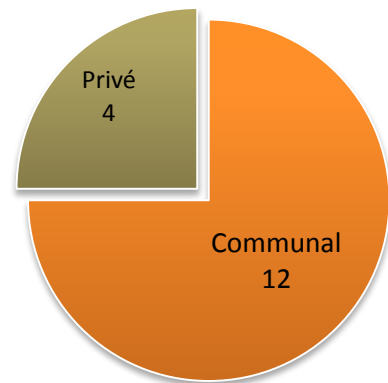


Figure 10 : Répartition des sociétés de chasse enquêtées dans l'Hérault, selon leur statut

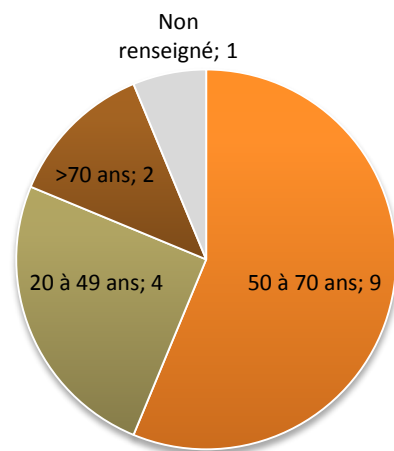
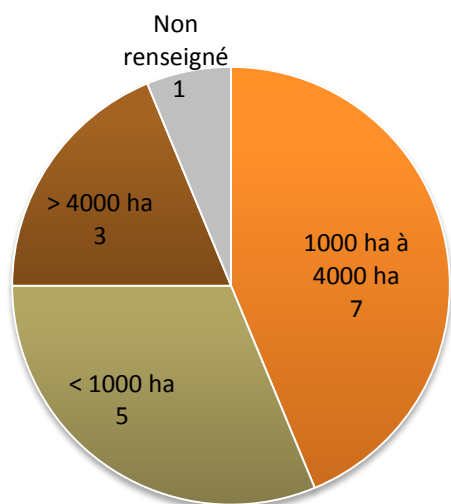
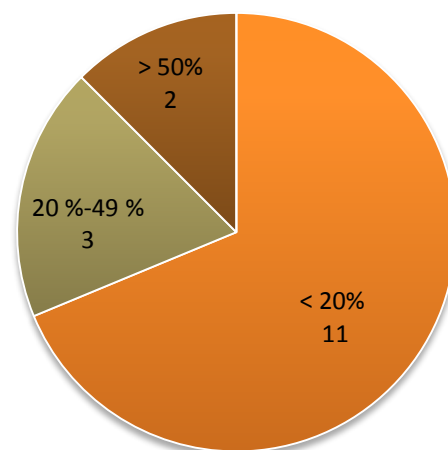


Figure 9 : Répartition des chasseurs enquêtés selon leur âge

Les associations de chasse rencontrées sont pour les trois quart communales, soit 12 sur 16 (cf. figure 10). Cela correspond bien à la proportion départementale des associations de chasseurs communales et privées. En effet dans l'Hérault, 25% des sociétés de chasse sont privées. Même avec un statut communal, le territoire chassable peut s'étendre sur plusieurs communes différentes. Pour un peu plus d'un tiers des sociétés de chasse, la superficie de leur territoire se situe entre 1000 et 4000 hectares. Ce sont donc des sociétés de chasse de taille "moyenne" (cf. figure 11) pour le département. La surface louée à des particuliers ou aux collectivités, n'est que rarement supérieure aux 50% du territoire total de chasse (2 sur 16) et pour la majorité elle est inférieure aux 20% de ce territoire : soit 11 sur 16 associations (cf. figure 12).



*Figure 11 : Répartition des associations de chasse héraultaises en fonction de leur surface de chasse*



*Figure 12 : Répartition des associations de chasse héraultaises en fonction de la surface louée*

La figure 11 permet de situer et de comparer entre-elles les différentes superficies des terrains de chasse. Ainsi trois catégories se distinguent : les territoires de chasse de petite taille avec une superficie inférieure à 1000 hectares, les territoires de chasse de taille « moyenne » avec une surface comprise entre 1000 et 4000 hectares, et les « grands » territoires disposant de 4000 hectares. Sur ces mêmes territoires, la figure 12 permet de catégoriser les sociétés de chasse selon le pourcentage de surface qu'elles louent par rapport à l'ensemble de leur territoire de chasse. Ainsi certaines ont loué plus de la moitié de leur terrain de chasse, d'autres en ont loué entre 20% et 49%, et les dernières moins de 20%.

Le tableau ci-après synthétise les grandes caractéristiques des sociétés de chasse de l'échantillon.

Caractéristiques des associations de chasse													
N° questionnaire	Statut de la société de chasse	Territoire (Ha)	Part du territoire loué (%)	Nb de chasseurs/ Diane	Nb chasseurs/ battue	Nb de sanglier la dernière année	Estimation de l'importance des frais *	Part des externes dans la structure (%)	Structures d'âge				Avis sur la valorisation**
									<20	20-49	50-69	>70	
E1	Communal	1 645	36	\	25	119	++	44	6%	\	60%	\	Contre
E2	Communal	1 525	15	45	23	100	+	30	4%	\	96%	\	plutôt contre
E3	Communal	3 800	0	87	12	160	+	44	\	\	\	\	Contre
E4	Privé	150	0	4	10	15	++	\	\	20%	80%	\	plutôt contre
E5	Privé	600	0	12	12	60	++	90	8%	50%	33%	8%	Contre
E6	Communal	5 000	0	87	25	100	+++	63	4%	23%	73%	\	Pour
E7	Privé	600	0	30	10	\	+	16	\	3%	87%	\	plutôt pour***
E8	Communal	\	\	62	27	150	++	19	\	32%	68%	\	plutôt contre
E9	Privé	1 500	33	50	32	170	+++	20	\	40%	40%	20%	Pour
E10	Communal	350	0	25	15	6	+	\	16%	72%	\	20%	Pour
E11	Communal	6 000	84	60	20	269	+++	10	10%	10%	60%	20%	Pour
E12	Communal	570	0	80	25	15	+	0	\	\	100%	\	Pour
E13	Communal	5 950	41	80	22	407	++	15	\	\	\	\	plutôt contre
E14	Communal	4 000	18	40	25	115	+++	90	\	30%	35%	35%	Pour
E15	Communal	1900	100	35	17	70	+++	63	\	50%	45%	5%	Contre
E16	Communal	4 000	20	38	18	180	++	74	8%	26%	32%	13%	plutôt contre

\* Perception par le représentant de l'association de chasse, des frais globaux de celle-ci.

\*\* Ici, c'est l'avis personnel des responsables des associations de chasse qui est illustré. Il ne prend pas en compte l'avis de l'ensemble des chasseurs de l'association. De plus, la valorisation est entendue dans son sens marchand et ne prend donc pas en compte les dons de viande ou événements.

\*\*\* Les catégories "plutôt pour" et "plutôt contre" font parties des indécis.

Tableau 2 : Caractéristiques des sociétés de chasse échantillonnées dans l'Hérault

Les associations de chasse rencontrées comptent généralement peu d'externes, leur part étant inférieure à 30% dans 7 cas sur 16. Néanmoins, 5 structures sur 16 en dépendent totalement avec une part se situant entre 60% et 90% d'externes.

### 3.1.2. DES MOTIVATIONS VARIEES POUR CHASSER

L'échantillon comprend beaucoup de retraités et d'agriculteurs, quelques actifs d'autres secteurs et une personne sans activité. Les premiers chassent pour occuper le temps libre, tandis que les seconds sont dans l'optique traditionnelle de protéger les cultures. Néanmoins, pour tous les enquêtés, chasser est avant tout une histoire de passion. Pour illustrer leur vision de la

chasse, les mots qu'ils ont utilisés en parlant de leur motivation à chasser ont été recensés puis comptés, afin de créer un nuage de mot. Ainsi, pour parler de cette passion, les mots « chien » et « nature » reviennent le plus souvent. En répartissant ces mots-dits dans 8 catégories, les besoins de loisir et de nature sont les premières motivations des enquêtés (cf. figure 13 ci-dessous), devant les notions de convivialité et de tradition. Pratiquer la chasse sert donc à se faire plaisir bien avant de servir à s'approvisionner en viande pour soi ou pour ses proches. De plus, la pression de chasse qui s'accroît d'année en année (avec la diminution du nombre de chasseurs et la démographie galopante des sangliers) pèse lourdement sur leurs épaules. Elle détourne la chasse de son statut de loisir pour en faire une contrainte et une obligation à servir l'intérêt général par la régulation des populations de gibier.



Figure 14 : Nuage de mots sur les motivations pour chasser (FRCO)

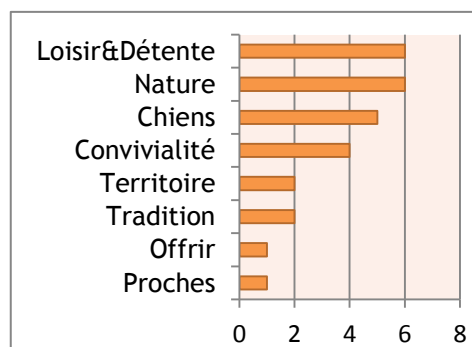


Figure 13 : Les motivations citées par les chasseurs héraultais

« Si je pouvais j'arrêteraï, c'est trop de responsabilités en tant que chef de battue » (G17)

## 3.2. QUELLE GESTION POSSIBLE DE LA VENAISON DANS L'HERAULT ?

---

Le regard que portent les chasseurs sur la valorisation de la venaison (qu'elle soit marchande ou non par le biais de dons etc.), dépend des représentations de chacun sur les avantages et les inconvénients induits par celle-ci. Cette appréciation diffère selon le lieu et selon la personne : des éléments peuvent être perçus comme des leviers pour certains et comme des freins pour d'autres.

### 3.2.1. LES DIFFERENTS MODES DE VALORISATION

Le terme de valorisation peut comprendre différentes significations. Ainsi, le Larousse définit la valorisation comme une « *hausse de la valeur marchande d'un produit ou d'un service, provoquée au moyen de manœuvres volontaires* », mais aussi comme l' « *action de donner de la valeur, à quelque chose ou à quelqu'un* ». Les associations de chasseurs pratiquent régulièrement les deux types de valorisation. La valorisation sans « hausse la valeur marchande » est la plus courante et est plutôt faite par les individus, la valorisation marchande étant plutôt réalisée par les associations et beaucoup plus rare. Les paragraphes ci-dessous vont les détailler.

### 3.2.2. UNE VALORISATION "NON MARCHANDE" TRES FREQUENTE

Au niveau des chasseurs pris individuellement, l'utilisation de la venaison se fait en très grande majorité, généralement chez eux, dans la sphère familiale ou proche, par les morceaux de sangliers rapportés pour leurs repas ou ceux de leurs proches. Certains utilisent également le troc contre d'autres denrées ou services rendus, comme cela se fait couramment dans le milieu rural.

Une autre utilisation de la venaison passe par les dons de viande ou par l'organisation d'évènements caritatifs permettant d'écouler de la venaison, transformée ou non. Ainsi traditionnellement, les associations de chasse donnaient des morceaux de sanglier pour les repas des maisons de retraites ou des écoles, pour des associations caritatives afin d'assurer l'aide alimentaire, ou tout simplement pour des résidents de la commune dans le besoin. Cette pratique a désormais été abandonnée, devenant trop contraignante réglementairement dans l'objectif de protéger les pensionnaires et les élèves (ceux-ci étant considérés comme des personnes à risques). Les sociétés de chasse donnent encore de la viande de gibier pour les lotos des associations. Elles restent également solidaires envers les agriculteurs ou les habitants de leur village en leur apportant de la viande, lorsque ceux-ci ont des difficultés

financières (mauvaises récoltes, veuvage, etc). Les habitants du village, connus des chasseurs, peuvent aussi se rendre directement au local de chasse après les battues pour récupérer de la viande.

### 3.2.3. UNE VALORISATION "MARCHANDE" EVIDENTE

Donner de la valeur à la viande de gibier peut se faire selon plusieurs méthodes. Durant les entretiens, il a souvent été question de la valorisation marchande de la venaison. C'est probablement lié au fait que les enquêteurs avaient principalement ce mode de valorisation en tête.

Dans cette catégorie, nous retrouvons la vente sur un marché légal qui se traduit par la mise en place progressive d'une filière de commercialisation de la venaison, comme cela s'est déroulé dans les Pyrénées Orientales. Dans le Gard, l'entreprise Cévennes Venaison® s'est développée sur ce modèle. Son rayon d'action était important, de l'ordre de plusieurs départements du Sud de la France, il pouvait donc comprendre l'Hérault. Au niveau du chasseur individuel, c'est une valorisation informelle qui existe. Ainsi, la vente au marché noir (illégal et donnant lieu à des amendes très élevées) a encore des adeptes. Les responsables des associations de chasse ne se sont pas étendus sur ce sujet. La majorité affirme que cette pratique existe et est courante dans certaines sociétés de chasse, mais généralement autres que la leur. Elle est systématiquement le fait de chasseurs particuliers et non des associations de chasseurs. Il est donc difficile d'évaluer la part de cette pratique, dont les échos peuvent être liés à des faits passés et relever davantage d'une légende autour du braconnage. Néanmoins, une relation existerait entre chasseur, boucher/charcutier et restaurateur. Les échanges entre ces acteurs semblent se faire au niveau local et en petite quantité même si leur fréquence reste inconnue. Passer par le marché noir est une solution de facilité puisque les acheteurs peuvent récupérer de simples morceaux de sanglier et non pas les carcasses entières, comme l'impose la réglementation.

Il existe une dernière valorisation marchande de la venaison, plutôt indirecte, par le biais de repas associatifs organisés par les associations de chasse. Ces repas sont généralement l'opportunité d'augmenter les ressources de l'association pour couvrir les coûts, mais demandent un gros investissement de la part des chasseurs adhérents.

Le tableau suivant synthétise l'ensemble de ces modes de valorisation :

	DON	VENTE
--	-----	-------

ASSOCIATION	-Loto des associations -habitants du village et agriculteurs	-Repas associatif de chasse -Vente au marché légal
CHASSEUR INDIVIDUEL	-Famille, proches, connaissances -Troc	Vente au marché noir

### 3.2.4. LES FREINS A LA VALORISATION

Pour rentrer dans un processus de valorisation marchande ou non de la venaison, les enquêtés nous ont cité beaucoup plus de freins que de leviers. Les avantages n'apparaissent que 10 fois dans les discours contre 35 fois pour les freins. Néanmoins, des éléments considérés comme des freins pour certains, peuvent se transformer en leviers pour d'autres. Les raisons évoquées ont été classées en trois grandes dimensions : culturelle, organisationnelle et économique.

## 3.3. LA DIMENSION CULTURELLE

---

### 3.3.1. L'AVIS PARTAGE DES ENQUETES SUR LA VALORISATION "MARCHANDE"

Dans l'échantillon, les enquêtés peuvent être classés en trois catégories :

- les personnes "Pour" la valorisation marchande tiennent des propos en faveur de celle-ci voire la pratique.
- les personnes "contre" connaissent cette pratique mais ne veulent en aucun cas l'utiliser à cause de l'image négative qu'elles en ont, de par la tradition. Il est inconcevable pour eux de valoriser économiquement cette viande :

« *Tu ne vas pas chasser dans un but financier - la chasse-récolte [...] ça me sort par les yeux !* »

- Les "indécis" connaissent peu ou pas la valorisation. Leur position n'est donc pas stabilisée et selon les arguments apportés, ils pencheront d'un côté ou de l'autre.



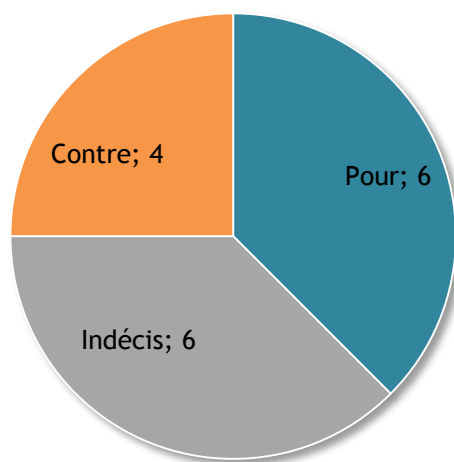


Figure 15 : Avis des chasseurs enquêtés dans l'Hérault sur la valorisation

Les personnes "Pour" sont plus nombreuses que les personnes "Contre", soit 6 contre 4 (cf. figure 15 ci-dessus). Néanmoins, la part des individus indécis est très importante et constitue plus d'un tiers des réponses. Leur position est influencée par les contraintes techniques et réglementaires de la valorisation (peu de sangliers, pas d'installations adaptées, manque d'organisation, etc.) ainsi que par l'information qu'ils recevront dessus. Leur avis n'est pas stable car ils n'ont pas réfléchi aux changements induits par la valorisation. La notion de « valoriser » est nouvelle pour eux ce qui les rend méfiants et hésitants.

Les deux extrêmes quant à eux, sont beaucoup moins flexibles. Ils ont des représentations culturelles très différentes et difficiles à faire évoluer sur la manière dont la viande de gibier doit être valorisée.

Quelle que soit l'opinion des enquêtés sur la valorisation, les freins relevés sont les mêmes et tiennent compte des dimensions culturelles, organisationnelles, économiques et sociales, tout comme les avantages.

### 3.3.2. VERS UNE INDIVIDUALISATION DE LA PRATIQUE

Les chasseurs fermés aux nouvelles pratiques sont souvent assimilés, par leurs homologues plus jeunes, aux chasseurs les plus anciens. Ainsi, un Président de Diane de la catégorie des 20-49 ans considère que pour les anciens « vendre c'est mal ». Or il est constaté que les dianes avec une forte part des plus de 70 ans, se situant entre 20% et 35%, sont celles dont le Président se dit 'pour' la valorisation. A l'inverse, lorsque cette part est

faible (inférieure à 10 %), les Président des dianes se disent contre la valorisation. Ce n'est donc pas tant l'âge des chasseurs qui impacte leur représentation sur la valorisation de la venaison, mais plutôt les facteurs culturels (éducation, relations sociales). Ces idées préconçues sont révélatrices de ce qu'est devenue la chasse aujourd'hui et du changement de mentalité qui s'est opéré. Les nouvelles générations de chasseurs (jeunes ou vieux) sont ainsi davantage focalisées sur le plaisir que doit procurer la chasse. Les comportements deviennent individualistes et les chasseurs n'assument plus les contraintes découlant de cette pratique, que ce soit les contraintes traditionnelles (découpe du gibier, ouverture des chemins, nettoyage de la salle de découpe, etc.) ou nouvelles que l'on voudrait leur imposer avec la mise en valeur de la venaison (adaptation de l'organisation de la chasse, examen initial, vidage et découpe des sangliers le plus tôt possible, etc.).

### 3.3.3. UNE IMAGE DE LA CHASSE A CONSERVER ET A PROTEGER FACE AU MARCHE

Traditionnellement dans le département de l'Hérault, et plus généralement dans le sud de la France, la vente de la viande de gibier était très mal vue. La rareté de la ressource et la convivialité attachée à la pratique de la chasse, imposaient que le grand gibier chassé soit consommé entre chasseurs. Malgré la forte augmentation des populations de grand gibier et donc de la viande disponible, cette considération est encore d'actualité.

L'ensemble de l'échantillon invoque plusieurs freins à cette valorisation marchande. Tout d'abord, les chasseurs interrogés ne semblent pas identifier un réel surplus. (cf. ci-dessous, figure 16, 1.1). Cela peut s'expliquer par la répartition actuelle de la venaison après la chasse. Le surplus est la quantité d'un bien produit au-delà de la demande solvable<sup>17</sup> et qui risquerait d'être une source de déchets pour les sociétés de chasse. La notion de surplus est culturelle. Elle dépend entièrement des représentations des enquêtés. Pour certaines sociétés de chasse, il n'existe pas de surplus même si leur population de sanglier est élevée, les chasseurs arrivant toujours et facilement à trouver des débouchés pour la viande. Paradoxalement, pour d'autres, qui n'ont que très peu de sangliers, les stocks leur sembleront difficiles à écouler. Les chasseurs ont ainsi l'habitude de redistribuer la viande chassée entre eux et arrivent généralement à écouler leur stock sans avoir à mobiliser une autre filière et donc sans laisser de surplus.

---

<sup>17</sup> LAROUSSE [en ligne]. 2018

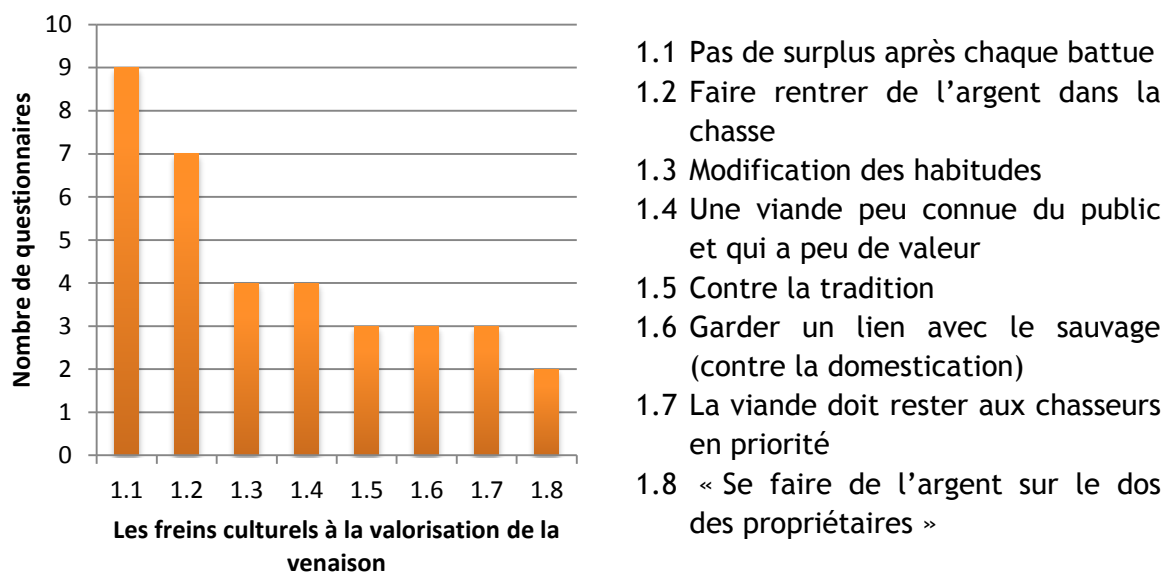


Figure 16 : Des changements culturels mal accueillis par les chasseurs héraultais

La valorisation de la venaison ne revêt pour les enquêtés qu'un aspect financier (cf. figure 16, 1.2), pouvant être considéré comme positif ou négatif. De nombreux termes s'y référant ont pu être relevés : « vendre », « prix de rachat », « filière », « système d'argent », « investissement », « marché », « entrée financière ».

Cette marchandisation de la viande est, le plus souvent, considérée comme négative. Les chasseurs utilisent ainsi un vocabulaire fort et péjoratif pour exprimer leur désaccord face à elle : « chasse-récolte », « chasse-cueillette », « écoeuré ». Pour eux, cette marchandisation est en opposition avec la « chasse-plaisir » qui doit se faire sans contrepartie d'argent mais plutôt par le don pour une question de « déontologie » :

« Chasser pour vendre ça passera pas ! »

Dans certains cas, cette marchandisation peut être considérée comme un atout, comme nous le verrons dans la partie 3.5.

La valorisation de la venaison consistant aussi à donner de la valeur à un produit sans forcément en faire augmenter la valeur marchande, des chasseurs qui se disent « contre » la valorisation, la pratiquent sans en être vraiment conscient. Par exemple, ils sont plusieurs à faire référence aux dons faits aux associations et aux personnes en difficulté, ainsi qu'à l'organisation d'évènements de chasse tels que les repas associatifs à base de sanglier dans les communes.

De façon surprenante, des personnes qui se disent contre « faire rentrer de l'argent dans la chasse », sont pourtant prêtes à vendre d'autres espèces de gibier ou d'autres produits (par exemple des jours de chasse). Pour elles, le sanglier est le gibier traditionnel et de prédilection des chasseurs. Il ne doit donc pas faire son entrée sur le marché économique puisque cela signifierait la dépossession des chasseurs. Malgré ce côté traditionnel donné à la chasse au sanglier, celle-ci est récente et date de moins de 60 ans. L'affection qu'ont les chasseurs pour le sanglier ne vient pas de l'ancienneté de cette chasse. Elle découle plutôt du fait que ce gibier est élevé en symbole du monde cynégétique et son partage est mal accepté par les chasseurs (cf. figure 16, 1.7).

De plus, les chasseurs ont peur que cette valorisation soit perçue par les propriétaires des terrains loués, comme une recherche de profit (cf. figure 16, 1.8). Le risque serait que les propriétaires augmentent le coût de la location des terrains, ou se mettent à demander des revenus pour ces terrains qui étaient mis à disposition gratuitement. Cela romprait ainsi avec les bénéfices économiques qui auraient pu être envisagés par les associations de chasse.

Dans les freins à la valorisation, la peur du changement par la modification des habitudes est également bien présente (cf. figure 16, 1.3). Elle est notamment due au manque d'information qu'ont les chasseurs sur les filières de valorisation. Ainsi, certains responsables ne connaissent pas d'atelier de traitement/transformation ou de boucher-charcutier, ni les véritables contraintes techniques induites par une valorisation de leur viande.

Enfin, cette valorisation irait à l'encontre du but réel et final de la chasse et des raisons pour lesquelles les chasseurs la pratiquent (loisir, nature, chiens). Elle comporterait une notion de productivité et de rentabilité - « abattre plus, pour vendre plus » - étrangère à toute notion de loisir. Son développement est freiné par l'image négative que la chasse renvoie auprès du public : « *barrière entre les chasseurs et non-chasseurs* », *caniveau* », « *buttés* ». Selon les responsables des associations de chasse, les individus ne connaissent pas cette viande et ses propriétés et ne sont donc pas prêts à en acheter. Ils appréhendent la consommation d'une viande jugée « trop forte ». Les chasseurs craignent donc que la filière de valorisation manque de débouchés. Néanmoins, pour d'autres, la commercialisation de cette viande peu connue du grand public pourrait permettre d'améliorer l'image de la chasse et de faire connaître au grand public un produit issu du territoire.

### **3.4. LA DIMENSION ORGANISATIONNELLE**

---

#### **3.4.1. LA GESTION DES SURPLUS DE VIANDE : DES PERTES QUASI INEXISTANTES**

Globalement, les associations ne semblent pas avoir beaucoup de perte concernant la venaison, quelle que soit leur opinion sur sa valorisation.

Dans les associations du Sud de la France et plus particulièrement dans l'Hérault, les carcasses d'animaux chassés en battue sont partagées à la fin de la journée de chasse.

Les chasseurs trouvent généralement comment écouler leur stock de viande et n'ont pas besoin de la valoriser économiquement pour éviter le gaspillage. Les chasseurs « pour » la valorisation semblent déjà sensibilisés à cette problématique. Pour eux, la viande ne doit pas se perdre quitte à ne pas tuer de bête s'il n'est pas possible de la ramener. S'ils ont du surplus, ils arrivent à l'écouler par leur réseau de connaissances. Les chasseurs qui sont « contre » la valorisation ont généralement peur que la viande de gibier leur soit retirée et souhaitent qu'elle leur revienne prioritairement.

En analysant l'ensemble des entretiens, il a été constaté que le partage de la viande suit, la plupart du temps, un ordre hiérarchique défini :

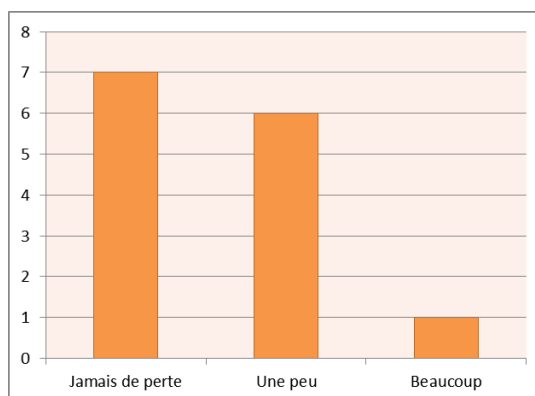


Figure 17 : Les niveaux de perte estimés par les enquêtés, dans l'Hérault

	ASSOCIATION DE CHASSE		CHASSEUR	
	Bénéficiaires	But	Bénéficiaires	But
1	PROPRIETAIRES	Maintenir les bonnes relations, remercier pour l'usage des terrains	CHASSEURS AYANT PARTICIPES A LA BATTUE	Finaliser l'acte de chasse
2	REPAS DE CHASSE ET EVENEMENTS SIMILAIRES	Percevoir des recettes pour équilibrer le budget de l'association	PROCHES ET CONNAISSANCES	Fidéliser les chasseurs, Ecouler les stocks de carcasses
3	ASSOCIATIONS LOCALES	Ecouler les stocks de carcasses	MARCHE NOIR	Percevoir des recettes à titre individuel, Ecouler les stocks de carcasse

Figure 18 : Les bénéficiaires de la venaison dans l'Hérault

Ainsi, dans l'hypothèse où la viande serait valorisée financièrement, les propriétaires et les chasseurs resteraient prioritaires pour en recevoir. Les autres catégories de bénéficiaires (repas, associations, proches, marché noir) n'en recevraient que pour éviter les pertes lorsqu'il y a du surplus et « *seulement pour gérer l'abondance* » (E9).

Dans l'échantillon, un seul enquêté indique un niveau de perte important. Les carcasses ne sont pas récupérées et « *ça pourrait sur place* » (E4), étant donné que les chasseurs de cette société de chasse ne veulent pas rentrer dans une logique de marché.

La réduction du surplus de viande induit par la chasse n'est que très rarement un levier pour inciter à développer la valorisation de la venaison. Les pertes actuelles semblent en effet minimales. Néanmoins, éviter les pertes au niveau de la viande jetée fait tout de même partie des avantages de la valorisation de la viande, marchande ou non.

### 3.4.2. UN REEL BESOIN D'INFORMATION ET DE SOUTIEN POUR INCITER A VALORISER

Globalement dans l'échantillon, les personnes enquêtées ne savent pas comment organiser une filière de valorisation, tant au niveau sanitaire que réglementaire (cf. figure 19, 2.1). Les normes d'hygiène à respecter leur paraissent insurmontables néanmoins, ils les connaissent souvent mal. La plupart a ainsi développé des peurs, souvent injustifiées, concernant leur degré de responsabilité par rapport à la viande vendue :

« *Si on va en prison après !* » (E8)

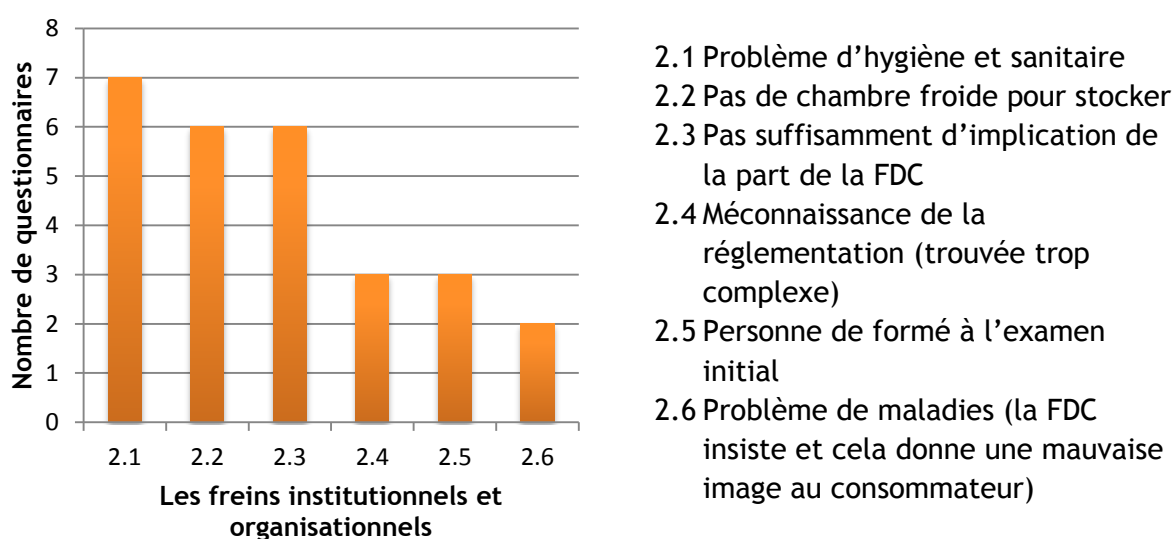


Figure 19 : Un besoin de soutien et d'information supplémentaire

Les sociétés de chasse sont donc en forte demande d'information, d'explication et d'appui pour l'organisation logistique. De plus, porter ce type de projet au niveau départemental permettrait de réfléchir à des investissements en communs, de partager des infrastructures, de réfléchir à une organisation commune et de mieux faire circuler des informations.

### 3.5. LA DIMENSION ECONOMIQUE

Il existe une relation entre la motivation à valoriser la viande de gibier et les frais engendrés par le fonctionnement des sociétés de chasse. Celles qui sont intéressées par la valorisation de la venaison ont généralement des frais importants et cherchent à équilibrer les coûts :

*«Ça permettrait une bonne communication et une entrée financière dans l'asso »*

N° questionnaire	Frais	Valorisation
E3	+	Contre
E5	++	Contre
E15	+++	Contre
E1	++	plutôt contre
E2	+	plutôt contre
E4	++	plutôt contre
E8	+	plutôt contre
E13	++	plutôt contre
E16	++	plutôt contre
E7	+	plutôt pour
E6	+++	Pour
E9	+++	Pour
E10	+	Pour
E11	+++	Pour
E12	+	Pour
E14	+++	Pour

*Tableau 3 : Estimation de l'importance des frais par les chasseurs enquêtés dans l'Hérault et niveau d'adhésion à la valorisation*

Mais d'autres, intéressées également par la valorisation marchande, ont peu de frais. Dans ce cas, nous pourrions penser qu'elles sont déjà sensibilisées à la démarche ou que la mise en place d'un tel système n'est pas contraignante pour elles (cf. ci-dessus tableau 3) : nombre de chasseurs suffisant pour dépecer les carcasses, fort investissement individuel des chasseurs, chambre froide déjà présente.

De plus, il est constaté que les sociétés de chasse qui ont peu de frais, sont généralement "contre" ou "plutôt contre" la valorisation marchande. Elle ne leur est pas nécessaire pour pallier leurs difficultés financières. Les grandes dépenses auxquelles sont confrontées les structures comprennent les frais fonciers avec la location des terrains lorsque les adhérents ne sont pas propriétaires, les frais de fonctionnement et les frais liés aux chiens avec les soins vétérinaires et les assurances.

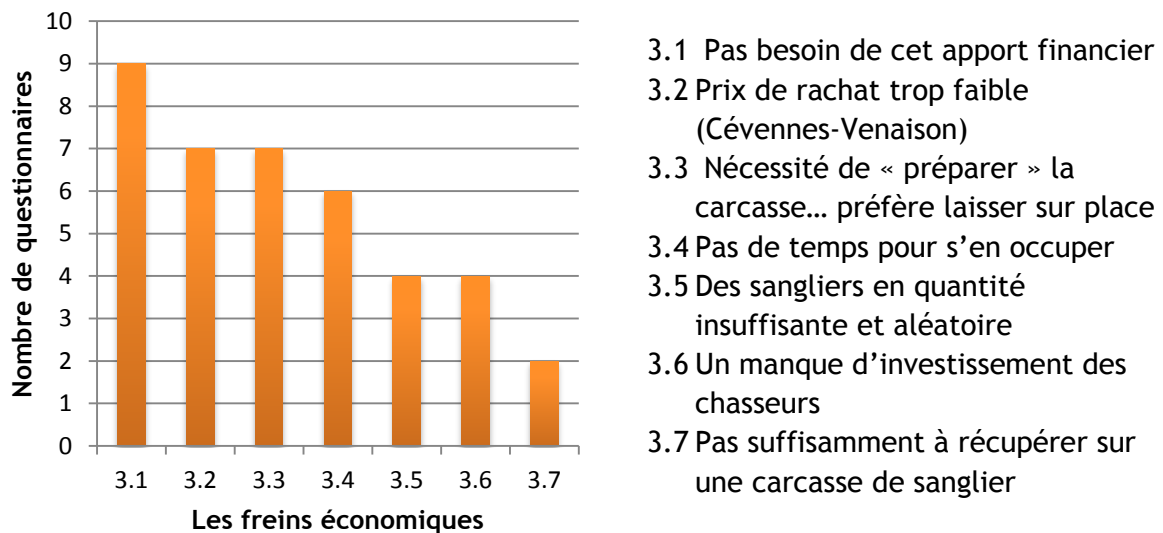
N°	COUT DE LA CARTE D'ADHESION			FRAIS LIES AUX CHIENS (en €)	AVIS SUR LA VALORISATION
	Société de chasse (en €)	Diane (en €)	Extérieurs à la commune (en €)		
E1	110		190	130 (non inclus)	Contre
E2	?	30	?	?	Plutôt contre
E3	20	80	160	Inclus	Contre
E4	Coûts non comparables car pas d'association communale				Plutôt contre
E5	Coûts non comparables car pas d'association communale				Contre
E6	160	140	240	20 (inclus)	Pour
E7	Coûts non comparables car association de petit gibier				Plutôt pour
E8	X	110	270	Inclus (essentiellement pour l'assurance de 5-6000€)	Plutôt contre
E9	630	350	Même régime que les sociétaires	Non inclus	Pour
E10	?	35			Pour
E11	50	400	Même régime que les sociétaires	Inclus	Pour
E12	Coûts non comparables car association de petit gibier				Pour
E13	160		Même régime que les sociétaires	50 € pour les non propriétaires de chiens	Plutôt contre
E14	?	200	Même régime que les sociétaires		Pour
E15	?	280			Contre
E16	120	300		Inclus	Plutôt contre

*Tableau 4 : Coût de la carte d'adhésion des sociétés de chasse enquêtées dans l'Hérault*

Afin d'éviter une diminution de l'effectif des chasseurs, la plupart des sociétés de chasse, même celles qui ont des dépenses foncières importantes, n'augmentent pas le prix de leur



carte d'adhésion. Le coût d'adhésion n'a d'ailleurs aucun impact sur la décision de valoriser ou non la venaison. Ainsi, les associations qui ne perçoivent pas de bonnes recettes des adhésions ne vont pas forcément se tourner vers la valorisation pour compenser, et celles qui ont de bonnes recettes peuvent très bien valoriser leur viande en parallèle (cf. ci-dessus tableau 4).



*Figure 20 : Une activité peu rentable en termes de temps et d'organisation*

Parmi les raisons économiques qui freinent la valorisation, il est surprenant de constater que le fait que les associations de chasse n'aient « pas besoin d'un apport financier » devance le « prix de rachat trop faible » (cf. figure 20, 3.1 et 3.2). Ainsi, les sociétés de chasse qui ont de faibles coûts n'ont pas besoin de valoriser leur viande. Néanmoins, même certaines de celles qui ont de graves problèmes financiers se rallient à cet argument. Elles considèrent en effet, que les recettes de la valorisation ne seraient qu'« une goutte d'eau » et ne résoudraient pas leurs difficultés financières. Ces structures couvrent généralement leurs frais grâce aux cotisations, plus chères, des adhérents extérieurs à la commune ou en augmentant le prix de la carte d'adhérent. Toutefois cela ne fait que différer la réponse au problème de l'augmentation des frais, due notamment à la diminution du nombre de chasseurs. Cette réflexion à court terme obstrue celle qui pourrait se faire à plus long terme sur la valorisation. Ainsi, certaines sociétés de chasse considèrent la valorisation marchande comme un atout. Elle permettrait d'avoir un revenu supplémentaire et d'éviter de rendre plus coûteuse encore la pratique de la chasse.

## Focus dans le département du Gard

Le département du Gard possède des caractéristiques identiques à celles de l'Hérault en matière de paysages, de territoires, d'espèces gibiers et d'habitude de chasse, de composition des sociétés de chasse (notamment avec le vieillissement des populations de chasseurs et la diminution de leur nombre, etc.), d'évolution des pratiques de chasse et de démographie galopante du sanglier. Il fait partie des départements ayant le plus de communes « points noirs » c'est-à-dire des communes sur lesquelles les dégâts aux cultures sont très importants. En 2016-2017. Dans ce département, 32 227 sangliers ont été prélevés (données réseau ongulés sauvages ONCFS/FNC/FDC, 2017), faisant du Gard le premier département pour les prélèvements de sangliers réalisés à la chasse.

Trois entretiens auprès de présidents de société de chasse qui ont choisi de vendre des carcasses (dont un est aussi administrateur de la FDC 30, en charge de la gestion du grand gibier) ont pu être réalisés dans ce département, afin d'avoir des éléments de comparaison avec les associations de chasseurs de l'Hérault. La même méthode a été utilisée.

Les associations de chasse gardoises sont confrontés aux mêmes problématiques que celles de l'Hérault (cf. tableau 5 ci-dessous) :

- \* Forte augmentation des populations de sangliers
- \* Une demande locale en venaison saturée par rapport à la quantité de viande chassée disponible : besoin de varier les viandes durant les repas, appréhension sur l'hygiène sanitaire d'une telle viande.
- \* Une hausse des frais généraux supportés par les associations de chasse et par tant des coûts individuels alloués à la pratique de la chasse.

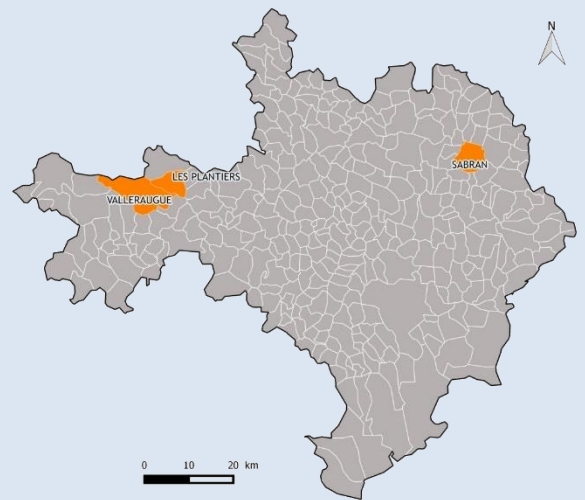


Figure 21 : Répartition des sociétés de chasse enquêtées dans le Gard

## Caractérisation socio-économique

### des associations du Gard

Avec une situation environnementale et socio-économique quasi-identique entre le Gard et l'Hérault, pourquoi certaines associations de chasse gardoises ont-elles décidées de valoriser financièrement leur venaison, à l'inverse des associations héraultaises ?

Le tableau suivant permet de comparer les spécificités des sociétés de chasse gardoises avec les caractéristiques des sociétés de chasse héraultaise. Celles-ci sont présentées sous la forme d'une moyenne.

N° questionnaire	G17	G18	G19	
Statut de la société de chasse	Communal	Privé	Communal	
Territoire (Ha)	3 500	1 500	2 683	
Part du territoire loué (%)	0,0	12,3	8,8	
Nb de chasseurs/Diane	30	22	30	
Nb chasseurs/battue	7	13,5	18	
Nb de sanglier en 2016-2017	200	150	193	
Estimation de l'importance des frais *	++	+++	++	
Part des externes dans la structure (%)	0,0	36,4	10	
Structures d'âge	<20	0%	9%	3%
	20-49	1%	68%	33%
	50-69	9%	18%	64%
	>70	90%	5%	0%

Tableau 5 : Synthèse de l'échantillon dans le Gard

Tout d'abord, les sociétés de chasse gardoises ont pensé à la valorisation pour couvrir leurs frais en forte hausse (contribution territoriale à l'indemnisation des dégâts de sangliers, entretien et frais vétérinaires pour les chiens, éventuellement frais liés aux baux de chasse de certains territoires) et ainsi garder les cartes d'adhésion au même prix (entre 100 et 140 € d'adhésion à la diane pour les résidents de la commune). Ce processus est le même pour certaines sociétés de chasse de l'Hérault mais ne suffit pas à sauter le pas, comme nous avons pu le voir précédemment. D'autres éléments ont été déclencheurs.

Le premier est la proximité spatiale qui existe entre les locaux de chasse des associations vendeuses et ceux de l'atelier de traitement Cévennes-Venaison®. Les sociétés de chasse de l'Hérault sont quant à elles beaucoup plus éloignées de ce lieu (au moins 1h à 2h de trajet). Même si une tournée aurait été prévue dans l'Hérault par l'atelier de traitement de gibier pour récupérer les carcasses directement auprès des sociétés de chasse, cette distance importante explique peut-être qu'aucune ne participe, d'autant plus que cet éloignement n'a pas favorisé une communication importante avec ce professionnel.

Le second, est que les associations qui se sont lancées dans cette démarche étaient déjà dans une logique de bonnes pratiques de la gestion de leur chasse et des carcasses de sanglier. Les aménagements de type chambre froide, la formation des chasseurs etc. demandés par l'atelier de traitement de gibier aux sociétés de chasse étaient déjà réalisés ou en voie de l'être. De plus, certaines associations avaient déjà anticipé la possibilité de vendre leur venaison par d'autres voies. Les trois présidents gardois que nous avons pu rencontrer, considèrent la chasse comme une activité à part entière. Pour eux, elle compte une dimension loisir mais elle implique aussi, et surtout, de grosses responsabilités comme la gestion des milieux, la gestion de la chasse et l'intégration de cette pratique dans la dynamique du monde rural.

Pour l'un des enquêtés gardois, la vente de la venaison doit rester à un niveau local et ne doit pas devenir une véritable filière. En effet selon lui, il existe un risque probable que les quantités de sangliers prélevés soient fortement variables d'une période à une autre. Il voit d'avantage la valorisation marchande comme une activité annexe et complémentaire, destinée à soutenir l'activité des professionnels déjà présents dans ce secteur : bouchers, charcutiers, petits ateliers de transformation, abattoirs, etc. Cela permettrait de limiter l'impact des variations de flux sur l'activité principale.

## Contraintes et avantages de la valorisation marchande de la venaison dans le Gard

### DOMAINE CULTUREL

CONTRAINTES	AVANTAGES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Poids de la tradition et pli culturel</b> : « <i>le gibier ce n'est pas du travail donc ce n'est pas de l'argent</i> » (G18).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Une meilleure sécurité sanitaire et davantage de traçabilité</b> : test trichine réalisé par le transformateur, examen initial systématique, etc. Cela donne une garantie pour le consommateur.</li> <li>• <b>Une image de la venaison plus attractive pour les consommateurs</b> : la viande est vendue sous vide ou dans des bocaux lorsqu'il y a transformation. Le consommateur ne voit donc pas de morceaux sanguinolents.</li> </ul>

### DOMAINE ORGANISATIONNEL

CONTRAINTES	AVANTAGES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Des aménagements à prévoir</b> : Pour les sociétés de chasses qui ne les avaient pas encore adoptés , construire une chambre froide et former des chasseurs à l'examen initial sont devenus nécessaires.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Une gestion des déchets facilitée</b> : têtes et peaux sont en effet jetées par les structures de transformation et non plus par les chasseurs. Seules les viscères disparaissant plus vite, sont jetées par des chasseurs.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Complexification de l'organisation</b> : Pour les grosses sociétés de chasses composées de plusieurs équipes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Une filière d'écoulement des carcasses de gibier toute trouvée</b> : malgré la hausse des prélèvements, les carcasses sont plus facilement évacuées. Les sociétés de chasse n'ont plus à rechercher le consommateur.</li> </ul>

### DIMENSION ECONOMIQUE

CONTRAINTES	AVANTAGES
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Une préparation plus rapide des carcasses</b> qui palie à la baisse d'investissement associatif des chasseurs. Préparer la carcasse du sanglier demande peu de travail puisqu'il n'y a pas besoin de peler le sanglier ni de le découper. Une seule personne peut l'éviscérer. De plus, il est plus facile de vendre les carcasses éviscérées à un transformateur que d'organiser un repas de chasse (qui demande beaucoup de temps et beaucoup de personnel bénévole).</li> </ul>

Les sociétés de chasse dans le Gard ayant testé la vente de la venaison sont largement favorables au renouvellement de cette expérience. Malgré des difficultés bien présentes, l'expérience leur a été bénéfique : « *Je souhaite qu'on parle de Cévennes-Venaison au présent [...] s'il n'a pas payé ou s'il paie moins nous on s'en fout, tout ce qu'on veut c'est que ça dégage !! Qu'est-ce qu'on aurait fait si les 30 sangliers n'étaient pas partis ?* ». Les avantages qu'elles y trouvent dépassent sans conteste les inconvénients, quel que soit le domaine.

## 4. PISTES D'ACTION POUR LA VALORISATION DE LA VENAISON

La plupart des freins et problématiques identifiés dans cette étude peuvent trouver des solutions par la mise en place de certaines actions. Quelques-unes de ces pistes d'action sont listées, de façon non exhaustive, pour aider à la prise de décision.

Pistes d'action répondant aux attentes des associations de chasseurs de l'Hérault :

PISTES D'ACTION	
<b>Piste 1</b> COMMUNICATION	Améliorer la communication sur les procédures réglementaires et sanitaires pour la valorisation. Axer cette communication sur les avantages d'une telle pratique.
<b>Piste 2</b> IMPLICATION INSTITUTIONNELLE	Diffuser davantage d'informations sur la valorisation de la venaison. Cela peut se faire par le biais de réunions réunissant les sociétés de chasse ou par l'élaboration d'un guide méthodologique permettant de rentrer dans une démarche de valorisation, encadré par la FDC ou la FRC.
<b>Piste 3</b> TRAVAIL SUR LES PRIX	Le prix de rachat trop faible est souvent cité comme frein à la vente de la venaison. Un travail d'organisation collective, ainsi qu'une diversification des débouchés pourraient permettre d'améliorer cette situation.
<b>Piste 4</b> ORGANISATION COLLECTIVE	<p>Porter ce type de projet de façon collective permettrait d'améliorer cette information et de réfléchir à des investissements en communs. Cela permettrait aussi de partager et de mettre en commun les infrastructures nécessaires à la création d'une filière (chambre froide, plateforme de collecte, test trichine, formation à l'examen initial, etc.) et pour rapprocher les différentes parties prenantes.</p> <p>Cela demande l'implication d'un chef de file pour toutes les sociétés de chasse, qui permettrait de mieux coordonner les actions et faciliterait la mise en place d'une filière de valorisation.</p>

## PISTES D'ACTION

<b>Piste 5</b> <b>VALORISATION</b>	<b>PAR LA VENTE DE CERVIDES</b> La valorisation économique de la viande de sanglier ne faisant pas partie des habitudes des chasseurs, commencer par valoriser la viande d'un autre gibier (cervidés) afin d'ouvrir une filière et d'habituer progressivement les chasseurs à une telle pratique.
	<b>PAR LA VENTE LORS DES REPAS ORGANISES PAR L'ASSOCIATION</b> Afin d'améliorer l'image de la chasse et d'équilibrer leurs coûts, certaines sociétés de chasse organisent des repas de chasse. Ces repas, qui demandent néanmoins beaucoup d'investissement personnel des chasseurs, pourraient être multipliés dans les communes du département. Ils pourraient également être couplés avec d'autres associations pour produire une offre variée et répartir les charges (par exemple des repas chasse & plantes sauvages).
	<b>PAR LE DON</b> Certaines personnes enquêtées ne souhaitent pas valoriser la viande de façon économique mais sont tout de même dans une optique de partage. Des opérations ponctuelles de valorisation pourraient être organisées (aide alimentaire, loto d'associations, etc.) avec l'aide des collectivités locales pour sensibiliser et informer la population sur les propriétés de la viande de gibier.

## CONCLUSION

Même les chasseurs qui sont « pour » la valorisation de la venaison, identifient de nombreux freins. Dans leur discours, beaucoup de « si » reviennent : « *s'il y a un regroupement ou une entente [...]* », « *si tout le monde a son morceau [...]* », « *Si on pouvait être un peu aidé [...]* », « *si les frais augmentent [...]* », etc. Le vocabulaire qui prédomine montre qu'une telle filière est compliquée à mettre en place, surtout s'il n'y a pas de leader pour mener les actions. Les présidents des sociétés de chasse parlent ainsi de « *contrainte* », « *responsabilités* », « *problèmes sanitaires* », « *conséquences néfastes* », « *malsain* », « *il faut...* ». Ils sont dans l'idée qu'elle reste un projet compliqué à concrétiser et qu'elle est parfois utopique. Néanmoins, les entretiens dans le Gard démontrent bien que certaines sociétés de chasse se sont lancées dans cette expérience en ayant les mêmes contraintes de base. Ainsi, être « pour » ou « contre » la valorisation de la chasse fait avant tout partie d'un « état d'esprit » et les contraintes techniques peuvent être levées. La majorité des sociétés de chasse s'opposant à ce type de projet de valorisation a un discours fortement axé sur les notions de passion et de loisir que doit offrir la pratique de la chasse et sur son rôle d'évasion du quotidien : « *loisir* », « *se vider la tête* », « *sortir du boulot* ». Ils ne sont donc pas du tout favorables à ce que des contraintes viennent s'ajouter à la pression de chasse qu'ils doivent déjà soutenir (et qui leur retire une certaine liberté, enlevant à la chasse sa principale caractéristique d'être un loisir). Ils ne sont pas prêts à s'investir davantage. A l'inverse, les chasseurs favorables à la valorisation de la venaison utilisent un vocabulaire où transparaît une forte notion d'obligation vis-à-vis du territoire et de la communauté rurale, ainsi que de la nature : « *territoire* », « *monde rural* », « *gestion* », « *organisation* », « *convivialité* », « *nature* ». Ce sont des personnes attachées à leur terre et qui sont prêtes à s'investir dans la dynamique rurale et à appuyer des projets allant dans ce sens.



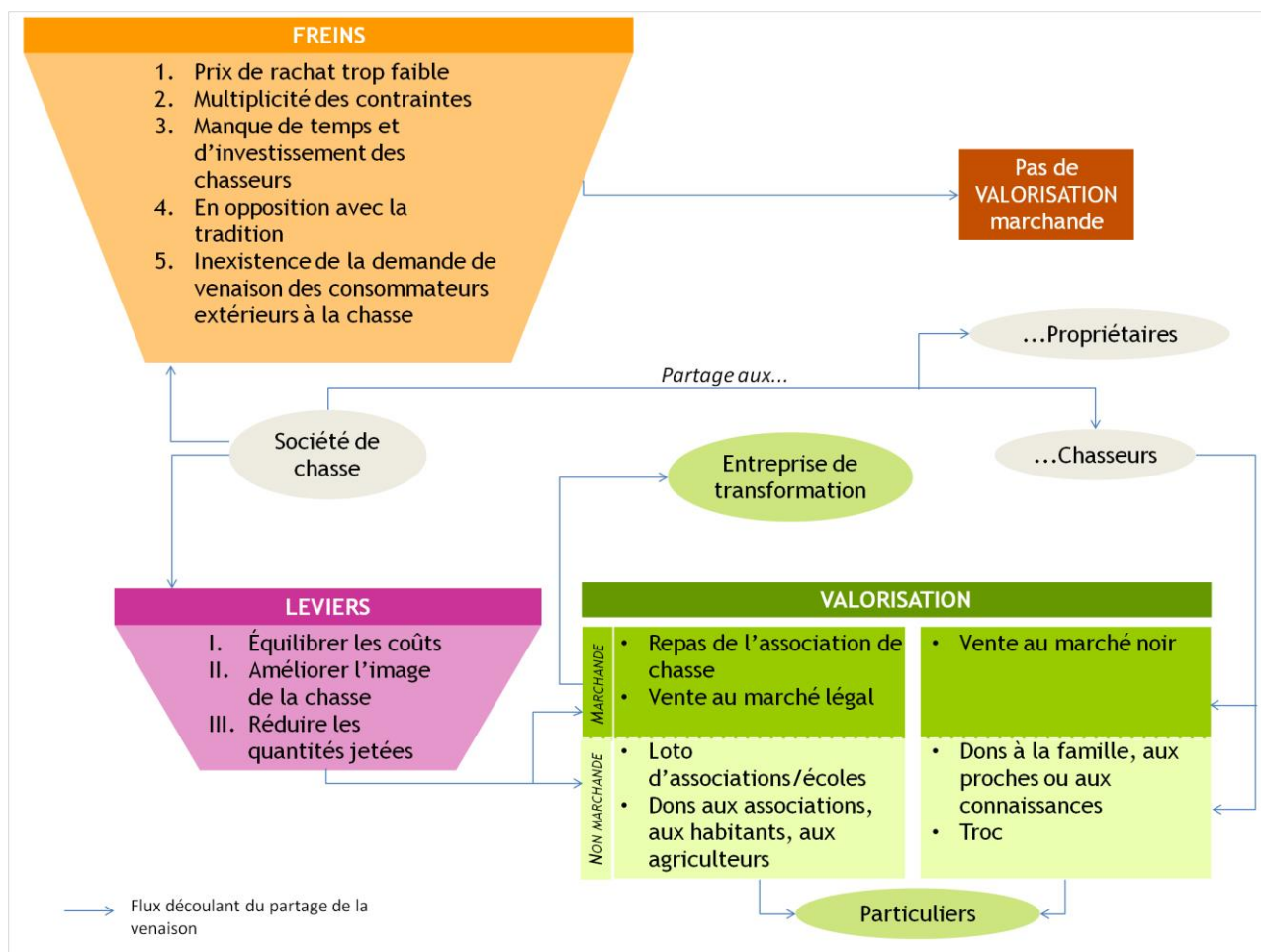


Figure 22 : Le parcours de la viande de gibier selon les choix fait par les acteurs

Ce schéma synthétise l'ensemble des liens qui relie les sociétés de chasse, les chasseurs, les organismes de transformation ou les particuliers à la valorisation de la viande de gibier. Il met en évidence la disproportion qui existe entre les freins et les leviers recueillis auprès des sociétés de chasse de l'Hérault ne vendant pas encore leur viande de gibier à des intermédiaires.

Pour conclure, inciter les sociétés de chasse à aller vers une valorisation marchande de leur viande, c'est aller vers une évolution de leur « état d'esprit » et les rassurer sur un projet encore relativement nouveau pour eux : « on est dans un système qu'il faut construire ». Ce travail passe par de la sensibilisation et par de la communication autour des avantages, non négligeables, que les sociétés de chasse peuvent retirer de cette valorisation financière. Il passe également par une étape de rassurement sur la possibilité de garder son identité de chasseur rural, même en valorisant la venaison. Enfin, il passe par le partage d'expérience des associations de chasse vendant déjà leur venaison sur le marché et ayant assez de recul pour en analyser les conséquences, généralement positives, pour leur association.



## BIBLIOGRAPHIE

### Rapports :

FEDERATION REGIONALE DES CHASSEURS DU LANGUEDOC-ROUSSILLON (2017). *Le sanglier en Languedoc-Roussillon, De la gestion du loisir chasse à la gestion d'une espèce à perception différenciée*. 81p

FEDERATION DEPARTEMENTALE DES CHASSEURS DE L'HERAULT (2006). *Schéma Départemental de Gestion Cynégétique de l'Hérault - Partie I Etat des lieux*. 209p

FEDERATION DEPARTEMENTALE DES CHASSEURS DE L'HERAULT (2012). *Schéma Départemental de Gestion Cynégétique de l'Hérault*. 111p

### Articles :

DUCLUZEAU (2004). *Chasse et nutrition*. 7p

MARTINET A, MONNIER C, PICARD A-L, ET VUILLAUME F (2005). *Profil du chasseur Héraultais, attentes des partenaires du monde de la chasse*. Projet d'ingénieur 2004/2005, ENSAM

### Webographie :

INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUES ET DES ETUDES ECONOMIQUES [en ligne].

Disponible sur : <https://www.insee.fr/fr/statistiques/1405599?geo=DEP-29>

Consulté en 03/2018

LAROUSSE [en ligne].

Disponible sur : <http://www.larousse.fr/>

Consulté en 03/2018

FEDERATION NATIONALE DES CHASSEURS [en ligne].

Disponible sur : <http://chasseurdefrance.com/une-consommation-a-developper/>

Consulté le 19/03/2018

RESEAU ONGULES SAUVAGES ONCFS/FNC/FDC,

Disponible sur : <http://www.oncfs.gouv.fr/Reseau-Ongules-sauvages-ru104>

Consulté en juin 2018

## LISTE DES SIGLES

ACCA : Association Communale de Chasse Agrée

CIRAD : Centre de coopération International de Recherche en Agronomie et Développement

FDC 30 : Fédération Départementale des Chasseurs du Gard

FDC 34 : Fédération Départementale des Chasseurs de l'Hérault

FNC : Fédération Nationale des Chasseurs

FRC LR : Fédération Régionale des Chasseurs du Languedoc-Roussillon

FRC O : Fédération Régionale des Chasseurs d'Occitanie

INSEE : Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques

ONCFS : Office National de la Chasse et de la Faune Sauvage

SDGC 34 : Schéma Départemental de Gestion Cynégétique de l'Hérault

# ANNEXES

ANNEXE 1 : QUESTIONNAIRE .....	46
ANNEXE 2 : RETOUR SUR ENTRETIEN .....	51

## **ANNEXE 1 : QUESTIONNAIRE**

### **QUESTIONNAIRE ENQUETE GIB SUD DE France (2)**

Date :  
(Commune :)  
**N°**

NOM

Nom de la société de chasse :

#### 1. Profil de l'enquêté

##### 1.1. Sexe :

Masculin	Féminin
<input type="text"/>	<input type="text"/>

##### 1.2. Tranche d'âge :

< 20 ans	20 – 50 ans	50 – 70 ans	> 70 ans
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

1.3. Catégorie socio-professionnelle (si retraité(e), indiquer l'ancienne profession) :

1.Agriculateur exploitant	2.Artisan, commerçant et chef d'entreprise	3.Cadre et profession intellectuelle supérieure	4.Profession intermédiaire	5.Empl oyé	6.Ouvrier	7.Retraité	8.Autre personne sans activité professionnelle
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

1.4. Depuis combien de temps chassez-vous ? (en année)

1.5. Vos parents chassaient-ils avant vous ?

1.6. Vos enfants ?

1.7. Quelles sont vos motivations pour la pratique de la chasse ?

Autres informations éventuelles :

#### 2. Caractérisation de la diane

2.1. Effectifs et fréquence de battue :

Nombre de chasseurs dans la diane	
Nombre moyen de chasseurs par battue	
Nombre de chasseurs extérieurs à la commune	
Nombre d'invitations grands gibiers	
Nombre de femmes	
Nombre moyen de battue	Par semaine :
	Par saison :
Espèces chassées	

2.1.1. Effectifs par tranche d'âge :

< 20 ans	20 – 50 ans	50 – 70 ans	> 70 ans

2.1.2. Modalités de gestion de la diane et particularités éventuelles du règlement intérieur, valorisation du bénévolat :

2.1.3. Existe-t-il des pratiques de chasse individuelles au sein de votre diane ? (affut, approche...) :

Oui	Non

2.1.4. Si oui, comment est ensuite gérée/partagée la viande ?

2.1.5. Évolution du nombre de prise par saison :

	Sangliers
<b>Années exceptionnelles ou marquantes</b>	
<b>2010 - 2011</b>	
<b>2011 - 2012</b>	
<b>2012 - 2013</b>	
<b>2013 - 2014</b>	
<b>2014 - 2015</b>	
<b>2015 - 2016</b>	
<b>2016 - 2017</b>	
<b>Moyenne annuelle</b>	

## 2.2. Conditions d'accès au foncier :

Terrain	Surface en hectare	Coûts de location à l'hectare	Contraintes/chasse ? Qualité des relations
Communal			
Particulier gratuit		Gratuit	
Particulier payant			
Autre espace naturel protégé			
ONF			
Autres : .....			
.....			
<b>TOTAL</b>			

## 2.3. Coûts individuels liés à la pratique :



		Carte d'adhésion	Frais liés aux chiens inclus ?	Autre	Total
Coûts estimés (€)	Société de chasse				
	Diane				

### 3. La valorisation de la venaison par la diane

3.1. Où se situe la salle de découpe ? Combien de temps min/max entre les terrains de chasse et découpe de l'animal ?

3.2. Comment s'organise la découpe/la préparation/le partage. Les méthodes ont-elles évoluées ou sont-elles remises en question, sources de conflits ?

3.3. Avez-vous déjà effectué le test Trichine ? Combien de personnes sont formées à l'examen initial ?

3.4. Estimation des quantités de sangliers chassées (en kilogramme/nombre de carcasse/ou de morceaux) :

Estimation de ce qui revient au chasseur (en kilogramme) par saison (Nombre de carcasse * poids moyen / nombre de chasseur)	
--	--

### 3.5. A qui est donnée/vendue la viande :

		Quantité estimée (en kg)		Quantité estimée (en proportion %)	
		Carcasses vendues	Carcasses données	Carcasses vendues	Carcasses données
Publics concernés	Chasseurs				
	Proches				
	Propriétaires				
	Particuliers hors cercle des chasseurs/ONG				
	Détaillants/Grossistes				



## ANNEXE 2 : RETOURS SUR ENTRETIEN

### QUESTIONNAIRE ENQUETE GIB SUD DE France <sup>(2)</sup>

#### RETOUR SUR ENTRETIEN

##### E1

### 1. Profil de l'enquêté

Ce président, 66 ans, chasse principalement le grand gibier depuis 68 -69.

2001 : secrétariat de la société de chasse, a repris les choses de façon plus carrée

2004 : président

2009 : secrétaire mais assiste le président

A l'origine pas bien pris mais depuis tout s'est arrangé..., a dû faire un règlement intérieur en arrivant car d'autres chasseurs extérieurs ont créé une association locale dans l'idée de récupérer la chasse communale. Et a fait des conventions de location de baux de chasse avec tous les propriétaires.

Ils ont des adhérents 180€ (extérieurs) et des sociétaires 110 € (tous contribuables de Saint Gély apporteurs de droit de chasse ou pas).

Chasses privées

Rencontre avec les propriétaires des réserves (privées, 1 réserve nationale reconnue par préfecture) pour prévoir 5 à 6

chasses par an pour gérer le grand gibier, dates fixées à l'avance.

Pas de conflits avec randonneurs : ils randonnent ni mercredi samedi dimanche

Chassent sur bois privés qu'ils louent juste 80 ha de domaniaux (avec des sentiers balisés).

Ont décidé de ne chasser que le matin ça a augmenté le nombre de chasseurs mais plutôt des plus âgés.

Augmentation du nombre de sangliers car changement dans économie rurale (on faisait le bois, on pâturait les sous-bois) et urbanisation

Ont les anciens ateliers communaux.

### QUESTIONNAIRE ENQUETE GIB SUD DE France <sup>(2)</sup>

#### RETOUR SUR ENTRETIEN

##### E2

**Vision différenciée selon l'espèce** (mouflon/sanglier). Vante l'économie autour du mouflon, offre touristique haut de gamme pour chasseurs du monde entier Vs. chasse sanglier plus populaire et traditionnelle à ne pas monétiser. « *L'espèce phare ici, c'est le sanglier !* ».

Pense que **seul le cerf est exploitable pour la vente de venaison** (comparaison argumentée cerf Vs. sanglier, voir plus bas).

N'est pas fondamentalement opposé à la valorisation, mais trouve que **le contexte d'ici ne s'y prête pas** : hygiène, faible quantité de viande bonne à manger dans un sanglier, peu de sangliers tués à chaque fois.

**Problème de mentalité** dans le milieu de la chasse. « *Dès qu'on met du fric dans la chasse, il faut aussi attendre les emmerdements* ».

Offre touristique autour du mouflon a des retombées positives pour les locaux : infrastructures (mise à disposition des deux chambres froides), et rentrée d'argent pour l'ACCA (7000€/an).

Depuis 1982, Groupement d'Intérêt Environnemental et Cynégétique, pour gérer la chasse et les habitats de l'une des 7 réserves au titre de l'introduction du mouflon. Réserve de 1700 ha. Le GIEC fédère les sociétés de chasse autour de la réserve (territoire de 12 communes soit 50 000 ha).

Offre touristique pour tirer le mouflon sur 2 jours. Ont 9 guides de chasse. Attirent des chasseurs du monde entier. Rapporte 7 000€ pour l'ACCA. L'animal que les chasseurs visiteurs tuent leur appartient, ils peuvent emporter la venaison s'ils le souhaitent. Mise en place de 2 chambres froides pour les chasseurs-touristes,

qui est également utilisée pour le sanglier. Cela dit, il y a parfois une matinée entière qui s'écoule entre la mort de l'animal et son placement en chambre froide, trouve cela limite niveau sanitaire.

Les locaux n'ont pas d'intérêt pour le mouflon, Ici, l'espèce phare, c'est le sanglier. L'engouement pour le sanglier s'explique car :

- Intéressant à chasser. Bien que le fait qu'il soit moins rare qu'avant enlève un peu du plaisir.
- Permet aux vieux ou aux mauvais chasseurs de ramener quelque chose, c'est plus facile à partager.

Litige sur le taux de TVA appliqué à la venaison dans le cadre de cette offre touristique (5% car on considère que c'est un produit primaire). Un inspecteur des impôts verbalisé par l'ONCFS se venge, exige un redressement fiscal de 48 000 €, pour ne pas avoir appliqué le taux de 20% au titre que la venaison fait partie intégrante de la prestation touristique ...

QUESTIONNAIRE ENQUETE GIB SUD DE France <sup>(2)</sup>

RETOUR SUR ENTRETIEN

E3

La diane est composée de 20 à 25 chasseurs avec la présence de 10 à 12 chasseurs par battue (3 battues/semaine s'il y a assez de monde). Le prélèvement moyen annuel est de 160 sangliers et 80% des membres de la diane vont aussi au petit gibier.

Trois chasseurs sont formés pour la découpe, ils s'équipent de gants jetables, et font l'examen anatomique du sanglier pour identifier d'éventuels morceaux suspects. Les déchets de la découpe sont jetés dans une fosse, ça nourrit la faune sauvage aérienne, et comme ça la fosse n'est pas saturée. La tête part aussi à la fosse, plus personne n'en veut, alors qu'avant c'était recherché pour le pâté.

Pour la découpe, la technique traditionnelle était d'ébouillanter, « *c'était plus propre et on n'avait pas la peau qui trainait* ».

Aujourd'hui cette technique est critiquée, notamment par un chasseur espagnol, car l'eau rentre dans la blessure et cuit la chair. Désormais, trois ou quatre personnes maîtrisent la technique pour peler.

Pour le partage du gibier chassé, un carnet de battue est tenu, et le partage est ensuite effectué par tirage au sort.

Ainsi, près de 3,5 tonnes de viande de sanglier sont prélevées chaque année, tout est donné : aux chasseurs, aux propriétaires non-chasseurs, aux femmes

seules, aux personnes âgées. Cela permet de dégager les congélateurs et d'entretenir de bonnes relations.

Des dons de sanglier sont réalisés pour organiser des repas caritatifs (Téléthon), et des cuissots sont offerts pour les lotos.

Dans le cadre de la mise en valeur de la venaison : la diane a été approchée par Cévennes Venaison, il n'y a pas eu de suite ni de discussions en interne. « *Il y a des diances dans d'autres communes qui font un commerce parallèle, sous le manteau* ». Il y a aussi des particuliers qui revendent illégalement, ils connaissent leurs clients. « *Mais ça ne nous regarde pas, une fois qu'on a donné la viande* ». Quid des règles sanitaires ? Trop de contraintes associées à Cévennes Venaison, pour peu d'avantages.

D'un point de vue de la déontologie, la chasse doit garder un lien avec le sauvage. Refus de dénaturer la pratique en tombant dans un système commercial. Et refus de participer au nourrissage (pratique assimilée à de la domestication). « *La chasse-récolte [...] ça me sort par les yeux !* ». A partir du moment où on nourrit un animal, il n'est plus sauvage, il va changer de comportement. Nourrir un animal c'est la première chose qu'on va faire si on veut l'appivoiser. C'est aussi pour ça que les chiens se font de plus en plus attaquer, « *le sanglier domestiqué ne veut plus quitter le restaurant s'il est bien installé* ».

Pas assez de viande de sanglier dans la société pour se poser la question de vendre, de plus un paradoxe prend de l'ampleur entre

l'augmentation des dégâts de gibiers et le fait qu'il est de plus en plus difficile de tuer. Le moral des chasseurs tend alors à baisser car ils n'arrivent pas à tuer beaucoup de sangliers du fait du petit nombre de chasseurs mobilisés et du temps sec (difficultés pour l'odorat des chiens). « *Pas le moment de parler de valoriser la venaison* ».

## QUESTIONNAIRE ENQUETE GIB SUD DE France <sup>(2)</sup>

### RETOUR SUR ENTRETIEN

#### E4

Le président d'une cinquantaine d'années, est un propriétaire d'un terrain sur lequel il exerce sa profession d'agriculteur (vigne, céréales et depuis peu fourrage). Ces terres lui viennent de son père et sont le résultat d'un héritage familial qui perdure depuis des générations.

L'enquêté a commencé à chasser sur ces terres depuis son plus jeune âge et a la passion des chiens et du travail bien fait. C'est d'ailleurs pour cela que le prélèvement ne s'effectue seulement si les chiens ont bien travaillé au cours de la matinée et que le gibier s'est fait lever par ces derniers.

Il y a quelques années en arrière, l'enquêté accordait le droit de chasse sur ses parcelles à la société communale de chasse de X mais il en est sorti récemment suite à des mésententes quant à la

gestion qui y été effectuée notamment avec la volonté affichée de ne pas tirer les jeunes et les femelles. Les sociétés locales de chasse ont besoin de chasseurs pour fonctionner et sans suffisamment de sangliers, les chasseurs ne veulent plus venir. Il y a donc une réelle différence de fonctionnement et de besoins puisque l'enquêté souhaiterait qu'il n'y ait plus aucuns sangliers sur ses parcelles.

Dorénavant il s'occupe seul de ses terres, en famille, avec son père, son frère et son cousin et a une volonté de « *tout gérer comme il l'entend* ». Ils se sont associés à 2 autres propriétaires de communes voisines (avec une vision de la gestion et de l'aménagement du territoire similaire) pour réussir à avoir un nombre de chasseurs suffisant pour chaque sortie.

Il met un point d'honneur à conserver les populations sauvage et ne veut surtout pas entendre parler de lâcher de gibier.

Mais aujourd'hui la chasse n'est plus un plaisir pour lui, ça le « *dégoute* » ! La chasse est devenue une obligation pour protéger ses cultures. Il nous a raconté lors de cet entretien que certaines fois, lors de l'ensemencement des champs, des compagnies de sangliers se mettaient dans les traces du tracteurs et se nourrissaient des graines qui tombaient. Les prélèvements de sangliers se font donc surtout pendant la période estivale, à l'approche, dans un but de protection des cultures.

Jusqu'à cette année, le surplus de sangliers tués lors de la chasse était découpé par son frère et donné à des « *nécessiteux* ». Cependant, l'année passée il s'est fait dénoncé par des voisins, et s'est fait prendre en train de chasser de nuit (toujours dans un but de protection des cultures mais la chasse de nuit est interdite). La sentence est tombée : 1500€ d'amende, retrait du permis de chasser et la confiscation de sa carabine.

En guise d'opposition à cette décision, lui et son frère ont décidé de ne plus prendre de venaison pour eux et de laisser les bêtes « *pourrir sur place* » pour ne plus avoir à gérer la viande.

Personne dans son entourage n'a passé la formation de l'examen initiale du gibier puisque « *en habitant dans la campagne, on voit tout depuis la tendre enfance. A 80 % on sait tout !* » nous a-t-il dit en parlant des maladies. Le passer impliquerait de se libérer une journée pour aller jusqu'à Bédarieux, mais « *il n'a pas le temps* ».

Concernant la valorisation de la venaison, l'enquêté a un avis tranché sur la question : « *on ne va pas chasser pour faire du profit !* » voilà la première raison exposée mais l'important est également qu'il trouve que la réglementation est trop complexe et qu'il ne veut pas avoir de formalités supplémentaires à remplir, il en a déjà suffisamment avec son exploitation. Pour exemple, il nous rappelle que la chasse de nuit est interdite depuis quelques années mais nous explique que les sangliers sont des animaux très

intelligents et qu'au lieu de sortir de la forêt une heure après le coucher du soleil (période pendant laquelle il est encore autorisée de tirer), ils décalent leur repas de 30min et sont alors « *libres de faire ce qu'ils veulent dans les parcelles* ». Il n'a qu'un seul souhait : « *nous les chasses particulières, qu'on nous foute la paix !!* ».

Personnellement, il trouve que la fédération départementale insiste trop sur les maladies potentielles des sangliers et que cela nuit à la bonne image pour les citoyens.

Il n'est pas contre la valorisation, il nous accorde d'ailleurs que cela aiderait à redorer l'image de la chasse mais ce n'est pas pour lui. Il n'a pas le matériel nécessaire (chambre froide), il n'y a pas suffisamment d'organisation autour de ça : « *Il faudrait se rassembler à plusieurs pour pouvoir investir et s'organiser* » pour que cela devienne une filière. Pour lui, faire ces démarches pour un seul sanglier à la fois (au vu de ses prélèvements) ne serait pas du tout rentable et beaucoup trop chronophage. La valorisation de la venaison selon lui « *c'est bon pour un syndicat (pour lui les sociétés communales ne sont constituées uniquement de retraités), ça va ils n'ont que ça à faire, ils ont le temps de le faire mais nous on a un travail !* ».

Le jour où ils auront suffisamment de gibier pour que cela devienne rentable, « *ça voudra dire que le sanglier aura pris l'avantage sur nous* ».

En conclusion, l'enquêté arrive à gérer ses terres par lui-même, il n'a pas besoin d'un apport financier supplémentaire pour subvenir à ses besoins et il ne veut pas s'impliquer dans un tel système. Cependant, pour ceux qui ont un profil similaire au sien (autrement dit, en chasse privée), si une gestion de la question était décidée par la fédération départementale des chasseurs et qu'elle organise la logistique nécessaire (chambres froides, collectes, négociation avec les professionnels pour les saisies, etc), une participation ponctuelle à une telle filière serait envisageable.

#### QUESTIONNAIRE ENQUETE GIB SUD DE France <sup>(2)</sup>

##### RETOUR SUR ENTRETIEN

##### E5

L'enquêté fait partie d'une famille propriétaire d'un mas et d'un territoire attenant voué à la chasse de 600 hectares. 12 chasseurs/actionnaires composent la diane privée qui organise une battue par semaine (30/an en moyenne) pour une adhésion à 300 €, une « *grosse* » battue est organisée une fois par mois pour laquelle chaque actionnaire peut venir avec des invités.

Politique de la diane :

L'intérêt d'être organisé en une petite diane privée permet une indépendance vis-à-vis des dianes de X ou de Y et permet une

certaine liberté et certains avantages comme celui d'être certain de récupérer des morceaux nobles des carcasses avec une moyenne de sangliers prélevés comprise entre 50 et 60 individus. Pour la pratique de la chasse, le choix a été fait de débiter systématiquement les battues en « faisant le pied ». Très participatif, chacun participe dans la mesure de ses moyens (âge) et est récompensé en fonction.

Tous les actionnaires font les 2 journées de formation à la sécurité à la fédération, 2 personnes sont formées à l'examen initial. Ils n'ont vendu qu'une seule fois deux carcasses de sanglier, à une association de boulistes pour un repas caritatif, car c'était des amis au prix de 5€/kg et en ayant effectué un test trichine dans les règles mais le coût (600 € annoncés) rend la procédure inintéressante.

En ce qui concerne la gestion de la venaison, la salle de découpe devenant vieillissante et dans le contexte où les deux frères issus de la famille qui gère la diane, sont également éleveurs de moutons, ils projettent de construire un abattoir qui sera penser pour être adapté à la gestion des carcasses de gibiers chassés.

#### **Les freins à la valorisation évoqués sont multiples :**

- Le père, fondateur de cette société de chasse, est opposé par principe à la vente de la venaison.
- Les quantités chassées sont limitées car le territoire est relativement peu étendu.



- Les perspectives économiques qu'offrirait la mise en valeur de la venaison ne justifient pas la mise en marché.

## QUESTIONNAIRE ENQUETE GIB SUD DE France <sup>(2)</sup>

### RETOUR SUR ENTRETIEN

#### E6

Originaire d'Alsace et bien accepté localement, l'enquêté a pu apporter quelques idées nouvelles issues de sa culture de la chasse différente de celle de l'Hérault. La vente de venaison n'est pas un tabou culturel pour lui, il n'y est pas fondamentalement opposé à condition d'avoir suffisamment de sangliers, ce qui n'est d'ailleurs pas le cas cette année.

Position de leader, pense que la diane le suivra s'il lance la volonté de vendre des carcasses, car personne ne veut prendre sa place (trop de responsabilités et de temps à consacrer) donc personne ne voudra lui faire d'affronts.

Méconnaissance du processus de vente des carcasses. Par exemple, il ne savait pas que les carcasses s'achetaient simplement éviscérées, non-découpées. Il aimerait que les fédérations de chasse les soutiennent en leur fournissant une scie circulaire alimentaire pour des découpes de carcasses plus propres.

Profil de diane péri-urbaine :

- Les chasseurs sont de plus en plus minoritaires et tendent alors à perdre en légitimité, ils doivent faire profil bas. Par exemple ils vont devoir construire un muret pour cacher les carcasses suspendues devant leur salle de découpe (terrain de sport et de jeu en face). Dans le même sens, on leur demande de ne plus transporter les sangliers morts à découvert sur les véhicules.
- Proximité d'un marché potentiel. Exemple du restaurant Z situé juste en face du local de chasse et de la salle de découpe. Une relation existe entre les gérants et les chasseurs mais dans une optique de consommation strictement privée, les contraintes sanitaires et législatives sont invoquées pour ne pas être en mesure de mettre en place une micro filière de vente de gibier avec le restaurant. Néanmoins cette perspective semble plaire à l'interviewé mais apparaît pour ce dernier irréalisable en l'état actuelle des choses.

Profil et politique de la diane : le président, en tant qu'ancien militaire, a instinctivement eu tendance à vouloir réorganiser la société de chasse :

-Mise en place de battues collectives avec les dianes voisines (+ grand territoire, + de sangliers, + de chasseurs, bonne entente).

La volonté centrale tend vers une sécurisation des battues dans un contexte où l'environnement est très fermé (peu de visibilité) très

rocheux (risque que les balles ricochent) : ce qui a conduit par exemple à la construction de plus de 40 miradors qui favorisent les tirs fichants, moins dangereux.

Pour le partage interne de la venaison, tout le monde doit participer ou au moins assister à la découpe des carcasses : « *Je veux que tous participent à la découpe* » condition pour avoir droit à une part de gibier.

Dans le cadre des battues collectives, le partage est réalisé après concertation entre les présidents des dianes participantes afin qu'il soit le plus juste possible.

Un autre cas particulier a été évoqué : lors de l'intervention d'un lieutenant de louveterie dans une chasse privée voisine, ce dernier a ensuite pris contact avec la diane pour lui laisser le soin de gérer la carcasse.

La moyenne de sangliers tués chaque année varie entre 100 et 110 individus mais la saison en cours (2017) constitue une année exceptionnelle de sécheresse qui entraîne une « *fuite* » des sangliers vers des territoires un peu moins touchés, plus favorables : par exemple dans lesquels des chasseurs - vigneronns conservent des raisins dans leurs vignes pour laisser de la nourriture et ainsi espérer maintenir les populations de sangliers dans leurs territoires (seulement 37 sangliers prélevés au moment de l'enquête). Par ailleurs le chasseur observe plusieurs dynamiques :

Il y a de plus en plus de mâles par rapport aux femelles et les populations tendent à se rapprocher de plus en plus des maisons notamment parce que certains habitants « *nourrissent* » les sangliers avec des déchets. La problématique entre pression des sangliers et usages domestiques est alors évoquée et mise en lien avec la manière dont est gérée l'indemnisation des dégâts, les coûts devraient être partagés par l'ensemble de la société civile selon l'enquête.

Pour ce qui est de la perspective de la mise en place d'une filière venaison :

« *Évidemment ouvert, si les dons, partages atteignent leurs limites* », ce qui semble être de plus en plus souvent le cas. L'enquête perçoit un changement de mentalité global, le chasseur de sanglier est plus ouvert et suit les choix de ceux qui ont des responsabilités, car ils n'ont pas envie de prendre sa place. S'il lance l'idée de vendre une partie des sangliers, il pense que tout le monde suivra.

Personne ne veut être chef de battue à sa place car c'est un gros investissement en temps (plus de vie de famille avec un rythme de 3 battues par semaine) et une grosse responsabilité (1 mort en 1998 à X, tué d'une balle en pleine poitrine à 12m de distance par un chasseur invité).

Dans la mesure où le chasseur conserve sa petite part par battue, le reste peut être valorisé dans une filière sans trop de difficultés à partir du moment où les chasseurs n'ont qu'à fournir la bête vidée mais que tout le reste soit géré par l'entreprise de valorisation (échantillons, tests sanitaires...).

### QUESTIONNAIRE ENQUETE GIB SUD DE France <sup>(2)</sup>

#### RETOUR SUR ENTRETIEN

##### E7

#### Milieu : Causse

Garder en tête que c'est la perspective d'un président qui s'intéresse au petit gibier, il a moins d'intérêt pour la viande de grand gibier.

Inquiétudes pour l'avenir de la chasse, du fait du vieillissement des chasseurs, et de la difficulté à mobiliser les chasseurs localement pour les battues.

A l'avenir pour réguler le sanglier, il faudra payer des chasseurs professionnels comme en Suisse, ou qu'il y ait une épidémie porcine.

Distingue les anciens qui vont chasser pour tirer et avoir de la viande, et les jeunes qui y vont plus pour faire une sortie loisir,

sans intérêt alimentaire (ne savent pas forcément comment cuisiner la venaison d'ailleurs).

Il existe une autre catégorie de ceux qui tirent uniquement pour réguler, et ne récupèrent même pas les carcasses.

Le fait de dépecer est long et fastidieux, on n'a pas toujours envie de préparer la carcasse si notre but est de réguler l'espèce. Lui renonce à tirer, quand d'autres tirent puis laissent pourrir.

Le sanglier est abondant, et a donc moins de valeur sur le marché, ce qui ne pousse pas forcément à faire l'effort de vendre.

Marché noir « à 10€ le kg », argument financier qui n'incite pas à passer par Cévennes Venaison à 1,5€/kg.

### QUESTIONNAIRE ENQUETE GIB SUD DE France <sup>(2)</sup>

#### RETOUR SUR ENTRETIEN

##### E8

**Milieu :** forestier (chêne vert) difficile d'accès, vignes.

L'enquêté chasse depuis l'âge de ses 12 ans. Il a repris le loisir pratiqué par son père et son grand père. Pour lui, cette activité est une passion plus qu'un loisir : « *S'il n'y a pas la passion tu arrêtes* ».

L'association de chasse est composée d'environ 300 personnes tandis que la Diane en compte 62 (dont 12 qui viennent de l'extérieur). Le foncier destiné à la chasse est communal et donc gratuit. Néanmoins l'association supporte beaucoup de frais de vétérinaire pour les chiens. Avec l'assurance cela revient à environs 5-6000 euros. Les 110 euros de la carte d'adhésion partent essentiellement là.

Des battues sont organisées 3 jours dans la semaine (mercredi, samedi, dimanche). Le matin les consignes de sécurité sont rappelées et les chasseurs sont répartis dans les différents postes par tirage au sort. En moyenne ces battues rassemblent 25 à 30 personnes. Le nombre de sangliers prélevés varie d'une année sur l'autre : 140 l'an dernier, 100 en 2015-2016 et 200 en 2014-2015. Depuis le début de la saison environs 70 bêtes ont été tuées.

Après la battue, la viande est découpée et distribuée entre les chasseurs. Un effort est fait pour la partager équitablement « *on essaie toujours que ce soit équitable* » sans que cela soit toujours le cas. Certains en obtiennent plus que d'autres ce qui peut provoquer quelques tensions : « *c'est le problème, il y a toujours des gens, des jaloux* ». La découpe se fait en 6 morceaux (gigau, épaule). Elle se déroule le lundi à tour de rôle. Des morceaux peuvent être donnés aux paysans, aux agriculteurs et propriétaires s'ils en font la demande. Il y a quelques années, la viande leur était directement portée mais « ça n'intéressait pas », les gens se

détournant de plus en plus de ce type de viande. Il arrive que viande soit jetée mais d'avantage en raison des maladies : « ça nous est arrivé de jeter des sangliers entier quand ils sont malades. Mais on a des chiens aussi ».

Le Président n'est pas contre la valorisation. Il se base sur des rumeurs « *J'ai entendu des échos comme quoi peut-être on devrait le faire* ». Un restaurateur avait d'ailleurs proposé de leur acheter du gibier pour un évènement. Cela a été refusé car personne n'était formé à vider le gibier. La peur d'être responsable en cas de problème est également présente : « *si on va en prison après!* ». L'association dispose du matériel nécessaire (chambre froide) mais est confrontée à d'autres freins : le manque de bénévoles pour accueillir les personnes, le traitement du gibier, le test trekking, la formation qui est nécessaire pour habilitier à vider le gibier. Pour lui, dans un contexte de diminution de la consommation de venaison, ce type d'action ne sera pas forcément suivi.

## QUESTIONNAIRE ENQUETE GIB SUD DE France <sup>(2)</sup>

### RETOUR SUR ENTRETIEN

E9

Président de la Société de Chasse et Président de la Diane.

Société de chasse à gros budget (30 000€ de location de baux de chasse) mais cela a toujours été comme cela et ne pose pas problème.

Ont déjà pensé à mettre des carcasses sur le marché et à priori tout le monde était d'accord, mais ne sont pas allés au bout de la réflexion. Si tout le monde a son morceau, ça ne posera à priori problème à personne de vendre des carcasses. Les freins pourraient être les changements nécessaires dans leur organisation (éviscération rapide donc organisation pour récupérer rapidement les carcasses tuées etc). Ca ne semble pas du tout être pour des raisons budgétaires.

Mais depuis les tableaux de chasse sanglier ont beaucoup diminué (sécheresse, peu de fruits forestiers, les sangliers sont descendus vers l'eau et la nourriture).

Seraient partants pour valoriser des carcasses si :

- ils en ont assez pour les partager entre eux : valorisation du surplus

- l'organisation et la logistique ne leur demandaient pas de trop gros changements dans leurs habitudes.

QUESTIONNAIRE ENQUETE GIB SUD DE France <sup>(2)</sup>

RETOUR SUR ENTRETIEN

E10

L'enquêté est président d'une petite société de chasse familiale: seulement 25 chasseurs et 350 ha avec peu de battues par an (2-3 max). Aussi, tous se mobilisent pour les battues et il semble exister moins de contraintes que pour les grosses sociétés de chasse : « *C'est petit et c'est très familial. On peut faire comme on a envie, c'est plus simple que les grosses sociétés* ». Afin de pouvoir chasser plus de sangliers, la société de chasse s'est associée avec celle de X pour chasser sur un de leur terrain. De plus, la plupart des chasseurs font aussi partie de la société de chasse de Y pour participer aux battues régulières (3x/ semaine). La moyenne annuelle des sangliers prélevés est faible car jusqu'à présent l'association ne disposait pas de carnet de battue et n'en faisait que 2-3 dans l'année. Il n'y a pas de surplus, la venaison est entièrement partagée, entre les propriétaires d'abord et ensuite entre les chasseurs présents lors de la découpe : « *Pas de surplus. Pas de perte. On donne en priorité au proprio quitte à ne pas en avoir pour nous. On jette les tripes dans la nature* ».

La question de la valorisation de la venaison ne lui est jamais venue à l'esprit vu la faible quantité de sangliers tués. Il ne se sent pas concerné et pour lui c'est une pratique « distante » : « *À côté il y en a pas mal qui font appel à eux. Je n'ai jamais abordé la Q avec mon collectif* ».

Il n'est cependant pas contre cette valorisation et serait prête à mettre à disposition des carcasses si son association en avait suffisamment (mais pas s'il fallait compter sur le seul tableau de chasse Z - sachant qu'actuellement les chasseurs s'appuient sur celui de Y). Cela reste tout de même un « sacrifice » pour la société de chasse qui ne serait consenti que pour pouvoir payer les frais des chiens. Néanmoins elle souhaiterait que ce geste reste social et non économique, en vendant à des associations caritatives : « *Je ne sais pas s'il faudrait le vendre ou non. Par rapport aux frais ce serait vendu mais moi je préférerais donner. [...] Si c'est vendu ce serait à petit prix pour payer les chiens (c'est les plus gros frais)* ». C'est aussi pour lui un moyen de valoriser l'image de la chasse auprès du public : « *Le respect du gibier est important chez nous. On veut que ce soit respecté jusqu'à la fin et jusqu'à l'assiette. Il faut que ça continue derrière aussi.* ». Sa principale motivation : voir du gibier non transformé sur les étals des bouchers à cote des autres viandes ; on devrait pouvoir y accéder aussi facilement que le reste. Personnellement, il achète du gibier dans la grande distribution (plutôt les espèces qu'elle ne chasse pas mais cela lui arrive aussi d'acheter du sanglier et il le trouve bon).

L'enquêté donne plusieurs freins à la valorisation :

- Le dialogue difficile entre chasseurs et non chasseurs : « *La barrière est entre les personnes qui ne chassent pas et celles qui chassent, il y a un caniveau. Les gens sont restés buttés sur le « mauvais chasseurs ».*
- Le manque d'informations et les contraintes : « *On a un manque d'info sur ça. Si on pouvait être un peu aidé, on n'a pas d'infrastructures, de soutien. Et avec tous ces tests ça bloque aussi.* »

Il a réellement découvert la chasse grâce à son conjoint et pour lui c'est un moyen d'être en symbiose avec la nature : « *Ecouter les chiens, c'est beau à entendre [...] Les prélèvements ce n'est pas le plus important* ».

## QUESTIONNAIRE ENQUETE GIB SUD DE France <sup>(2)</sup>

### RETOUR SUR ENTRETIEN

#### E11

Profil d'entrepreneur du président (a aussi initié un système d'accueil de chasseurs extérieurs pour abonder le budget de l'association) et frais de location importants, il y a environ 10 ans, avait proposé une valorisation avec une partie basée sur le troc (don de carcasses à un boucher et récupérait la moitié du poids transformée, le boucher se payait avec le reste de la carcasse). Ça n'a pas marché pour 2 principales raisons : mentalité

des anciens qui ne voulaient pas et marché noir (ceux qui profitent du marché noir n'ont pas envie de voir autre chose se développer).

Mais c'était il y a un peu plus de 10 ans, il pense qu'on pourrait re-proposer à condition que ça soit porté institutionnellement par les FDC, qu'elle y soit investie et qu'elle puisse réfléchir à un lieu pour une chambre froide collective etc. Il faudra peut-être attendre que les anciens disparaissent.

Malgré les coûts élevés de location de territoires de chasse et donc de l'adhésion à la diane, ses membres en ont l'habitude et ces coûts ne posent pas problème actuellement.

Compte rendu :

- A réfléchi à se reconverter professionnellement dans la filière venaison, pense qu'il y a **un marché intéressant sur le créneau du local, du sain et de l'authentique**. Personnellement n'achète presque jamais de viande, mange que du gibier. A de nombreuses idées intéressantes pour la filière, et sur les manières de consommer la viande.
- **Propose un test : vendre les carcasses abattues lors des battues administratives/dans les cages pièges** autour des agglomérations. Bénéfices serviraient à rémunérer les lieutenants de louveterie. En a touché 2 mots à Robert Contreras, idée en cours.
- Avait proposé de **valoriser les carcasses sans flux financiers, par un échange avec un boucher** : on lui remet 30kg de carcasse à transformer, il nous rend 15 kg de salaison. N'a pas

abouti.

**La filière venaison devrait être portée par les Fédés** plutôt que par des entrepreneurs, car beaucoup plus légitimes pour convaincre les chasseurs, réseau mieux organisé, et pourraient mettre en place un atelier de traitement + chambre froide aux normes sanitaires pour tout le département.

**Problème de mentalité** des chasseurs :

- o Culturel : « **vendre la viande c'est mal** », car culture de la chasse-cueillette pour nourrir son foyer.
- o **Comportements associatifs individualistes** (ne s'associent pas entre ACCA ne serait-ce que pour la gestion des déchets viscéres,..)
- **Ne vont pas toujours au bout de leur acte** pour certains, ne pensent qu'à mettre une balle dans un sanglier pour se vanter du nombre qu'ils ont tué. Ils ne voient pas la viande à sa juste valeur.
- **Les chasseurs qui revendent la viande au black ne veulent surtout pas voir de filière officielle** se développer. Eux ont intérêt à ce que ce marché reste confidentiel et sans taxes.
- Il y a une **éducation à refaire sur la manière de consommer le gibier** (transformation, cuisine et consommation). Il faut faire **rancir la viande** 14 jours pour qu'elle soit meilleure. Il faut diffuser les **idées recettes** pour rendre cette viande attractive pour ceux qui cuisinent. Et communiquer sur les **bons apports nutritionnels** et la faible teneur en graisse du gibier. Et **développer une filière en salaison** (jambon qui serait aussi bon que le pata negra, saucisse...)

## QUESTIONNAIRE ENQUETE GIB SUD DE France <sup>(2)</sup>

### RETOUR SUR ENTRETIEN

#### E12 (test 2)

Zone de découpe avait été faite pour les taureaux, bonne qualité, partage par tirage au sort. Et pour gigot et bons morceaux, ça tourne.

SPAG : sac et trou chez Sans

Dépeçage à plusieurs

Battue en général 25 personnes volontaires

12 sangliers

## QUESTIONNAIRE ENQUETE GIB SUD DE France <sup>(2)</sup>

### RETOUR SUR ENTRETIEN

#### E13 (test1)

VENAISON :

⇒ Chasseurs

⇒ 154 propriétaires terriens (1/3 chasseurs, 2/3 non chasseurs) = 1/2 sanglier par personne

⇒ Habitants de X

Habitudes alimentaires : Dans une famille de chasseurs cela peut aller de 2 fois par semaine à 1 gigot de temps en temps pour les fêtes

#### PERTES EVENTUELLES :

Pas de gaspillage !!! = RESPECT DU GIBIER

(Tout le monde s'arrange tout le temps pour trouver quelqu'un à qui le refourguer)

Décharge à signer par les personnes qui récupèrent de la viande (sécurité sanitaire - pas de test TRICHINE)

#### PROBLEME :

Terrain aux propriétaires : pas la volonté de voir les terrains se faire louer (les propriétaires voudront louer leurs terrains parce que les chasseurs vont se faire de l'argent sur leur dos)

⇒ Propriétaires font partis du CA (actuellement le bureau compte 7 personnes), les chasseurs ne prennent pas de décisions importantes sans en discuter auparavant avec les propriétaires. De même pour les agriculteurs !



Valoriser la venaison viendra le jour où les chasseurs n'arriveront pas à payer la carte (ce jour-là, les chasseurs en discuteront avec les proprios pour s'assurer que les terrains restent gratuits).

## QUESTIONNAIRE ENQUETE GIB SUD DE France <sup>(2)</sup>

### RETOUR SUR ENTRETIEN

#### E14

L'enquêté chasse depuis qu'il en a le droit (depuis ses 16 ans). Cette pratique ne lui a pas du tout été initiée par sa famille (personne ne chassait). La vision qu'il s'en fait à d'ailleurs évoluée avec le temps. La chasse a d'abord été un moyen pour lui de s'émanciper, de sortir du village et de voir d'autres horizons : *« A l'époque il y avait pas mal d'anciens qui chassaient. On n'avait pas l'âge du permis et souvent ils nous prenaient avec eux à la chasse »*. Elle est par la suite devenue une passion liée à la nature et aux chiens qu'il a réussi à transmettre à son fils : *« J'aime la chasse mais mon autre passion c'est les chiens. C'est la base, c'est pour ça que je fais ça »*. Aujourd'hui c'est devenu un moment de partage, de bonne « ambiance » avec les autres chasseurs. Cela est notamment dû à son changement de statut. En tant que Président beaucoup de responsabilités lui sont confiées, qu'il considère comme lourdes : *« Honnêtement le 3<sup>e</sup> jour j'aimerais aller à la chasse mais ne pas être Président ! C'est usant de devoir organiser les battues »*.

Dans ce secteur, les dégâts aux cultures sont assez faibles car les agriculteurs clôturent leurs vignes avec le matériel fournit par la FDC. La moyenne des sangliers prélevés est de 110-115. Cette année, le nombre de sangliers prélevés est en baisse mais l'enquêté est convaincu que ce sont les méthodes de chasse qui sont défaillantes : *« On ne fait pas les tableaux qu'on devrait faire mais je pense qu'il y a plus de sangliers. Dans le coin à mon avis il y en a partout mais les gens n'ont pas de chiens pour les trouver »*. Pour lui la sécheresse a rendu les sangliers agressifs. Depuis le début de la saison, 26 chiens ont été ouverts, d'où une hausse des frais.

Sa Diane comporte 40 chasseurs qui viennent pour 90% d'un autre territoire, pour 4 000 ha de terrains (particuliers, communal, ONF). Pour rassembler assez de chasseurs, seules 2 battues sont organisées dans la semaine (samedi, dimanche) et la saison s'arrête avant juin. Depuis quelques années il rencontre de plus en plus de difficultés pour recruter de nouveaux chasseurs et leur nombre est en baisse continue du fait de la multiplication du nombre d'équipes. Malgré les frais engendrés par la location des terrains à l'ONF (7 000 €) la carte d'adhésion reste accessible, soit 200€. Pour compenser ces frais, 2 grands évènements sont organisés par la Diane (repas et concours) qui permettent de faire rentrer des fonds et d'écouler les surplus de viande. C'est donc déjà un mode de valorisation qui rapporte 9 000€ et qui permet de

payer les frais liés aux chiens, leur maison de chasse, test trichine, etc. Le test trichine est effectué systématiquement malgré son coût élevé pour l'association et 2 personnes sont formées à l'examen initial. La viande est découpée et pellée par les mêmes personnes, seuls des tours pour le ménage sont instaurés. La viande est ensuite partagée avec un tirage au sort entre les chasseurs et les gigots sont donnés aux agriculteurs « *pour garder des bonnes relations avec eux* ». 4-5 sangliers sont gardés pour les événements. Il n'existe pas de valorisation marchande de la viande car le besoin ne s'en est jamais fait ressentir. « *Si les frais augmentent, pourquoi pas* ». Le président n'est donc pas contre la valorisation marchande et ne pose aucuns freins : « *Je ne suis pas tout à fait d'accord avec ceux qui ne veulent pas vendre à cause de la tradition. Nous on essaie de tenir la carte basse car on a des gens qui viennent de l'extérieur (carburant). On y arrive car on fait des choses à côté, si on fait rien c'est sûr...* ». Il est également sûr d'être suivi par tous sur ce point. Pour lui, c'est le travail bénévole très actif (repas, etc) qui a permis maintenir à flot l'association.

## QUESTIONNAIRE ENQUETE GIB SUD DE France <sup>(2)</sup>

### RETOUR SUR ENTRETIEN

#### E15

L'entretien s'est déroulé avec le Président de la Diane et un Syndicat, tous deux du même avis et chassant depuis longtemps (environs 48 ans). Ils sont tombés dedans par le biais de leurs familles. Ils n'ont cependant pas réussi à intéresser leurs enfants. Tirer des sangliers n'est pas leur première motivation. Ils recherchent d'avantage le lien avec les chiens selon la méthode de chasse ainsi que l'ambiance : « *Une équipe où il y a une bonne ambiance. Sinon on s'en va ! Si le loisir est une corvée c'est pas la peine* ». Ils font plusieurs fois référence à leur passé dans la chasse qu'ils envient par rapport à la chasse d'aujourd'hui : « *Avant on en tuait 10 dans la saison, pas plus. C'était plus décontracté. Aujourd'hui on a des frais donc faut du monde et on recrute n'importe qui* ».

La Diane est composée de 35 chasseurs, la majorité étant étrangère au territoire (25). En moyenne ils forment des équipes de 20-25 le samedi et de 10-15 le dimanche. Ils ne font que 2 battues dans la semaine pour remplir les équipes et s'associent parfois à d'autres Dianes. Le nombre de sangliers tués varie énormément : l'an dernier 70 mais en 2013-2014, 101. Leur territoire se compose pour 90% des terrains de l'ONF, le reste appartenant à des particuliers. Cela leur coute près de

10 700€/an. Néanmoins, il y a une volonté de maintenir la carte à 280€ pour continuer à rendre la chasse accessible (certains viennent de loin ou n'ont pas de revenu).

La découpe et le partage de la viande s'effectue au local de chasse, par les mêmes chasseurs. Ils ne font pas de test Trichine et une seule personne est formée à l'examen initial. Le temps de partage de la viande est très important pour eux et est nécessaire pour alimenter la bonne ambiance dans l'équipe : « *Ce partage ça fait partie de la convivialité aussi* ». La viande est distribuée aux voisins de la salle, aux connaissances à la demande. La viande n'est pas jetée sauf lorsque le sanglier est abimé.

Ils estiment ne pas faire de valorisation de la venaison qui aurait « *trop de conséquences néfastes* ». Par valorisation, ils entendent plutôt l'acte de commercialisation de la viande et non le don. Pourtant malgré leurs dires, ils valorisent leurs surplus de viande par une tombola et un repas de village qui rapporte assez pour couvrir leurs frais (bâtiment, croquettes, etc) sans faire de profit. Pour eux, les chasseurs sont contre cette valorisation commerciale : « *La majorité doit être contre, question de déontologie : chasser pour vendre ça passera pas !* » Pourtant l'arrivée du 3<sup>ème</sup> chasseurs démontre le contraire. Celui-ci n'est pas contre, il pointe seulement certains freins : hygiène sanitaire, manque de sangliers et d'infrastructures. Ceux-ci s'ajoutent à ceux déjà cités :

- « *Si on vend nous les morceaux de sanglier, ça va dans notre poche et ce n'est pas malsain, si c'est à titre individuel, NON !* »
- « *On a tellement de frais que ça serait une goutte d'eau. Techniquement il faut assez de sangliers. On n'en a pas assez pour vendre* ».
- Normes d'hygiène
- Petite équipe
- Un prélèvement des sangliers aléatoire (Ne savent pas à l'avance le nombre de sangliers qu'ils vont tuer).

## QUESTIONNAIRE ENQUETE GIB SUD DE France <sup>(2)</sup>

### RETOUR SUR ENTRETIEN

#### E16

L'enquêté pratique la chasse depuis de longues années en parallèle de son activité d'agriculteur. Pour lui, chasser lui permet de « se retrouver entre copains » et de sortir du cadre du boulot. Il se montre particulièrement investi dans cette Diane, avec une notion de devoir face à son ancienneté : il considère qu'il faut maintenir cette structure vieille de 1918 qui fût l'une des premières grande chasse dans l'Hérault.

Cette société de chasse a aujourd'hui perdu du terrain. Elle s'étend désormais sur une partie de 4 communes et cohabite avec un syndicat de chasse de petit gibier qui délègue son droit de chasse aux Dianes. La surface du domaine chassable est plutôt

moyenne et compte 800 ha d'ONF. Les particuliers donnent leur terrains au syndicat de chasse qui le loue ensuite à la Diane, alors même que c'est elle qui paie les indemnités de dégâts grand gibier et « *prennent tout dessus* ». Il semble donc exister un léger conflit entre la Diane et le syndicat des chasseurs, même si cela n'est pas dit ouvertement. Pour lui, la répartition des terrains chassables entre les Dianes relève du politique et peut fluctuer selon les personnalités en place : le syndicat donne parfois un territoire à une société de chasse pour éviter qu'une autre en bénéficie. Les frais sont répartis entre le foncier (ONF, syndicat) et les chiens. La Diane dispose en effet de son équipe de chiens dont elle paie l'entretien et l'assurance, celle-ci coûtant très chère (8000-9000€) en plus du remboursement des accidents de chasse.

La Diane comprend 38 chasseurs dont la majorité est externe à Soubès. Afin d'avoir un apport financier, les invitations journalières sont courantes. La fréquence des battues est indexée aux effectifs de sangliers sur le territoire.

L'idée phare qui revient dans cet entretien est le non-investissement des jeunes chasseurs dans la vie de la société de chasse. La Diane comprend pas mal d'actifs entre 20 et 50 ans mais ce qui devrait être rassurant puisque cela permet d'assurer la relève et la pérennité de la Diane. Or les mentalités ont aujourd'hui changées et les jeunes actifs en sont les vecteurs de

ce changement dans les sociétés de chasse : « *Les jeunes ne sont pas assidus comme on l'était. Ils ont une autre vision de la chasse qui est perçue comme plus occasionnelle. On accepte ça sinon on les perd !* » Que ce soit pour l'ouverture des chemins, la découpe, l'administration, « *c'est toujours les mêmes* ». Les comportements deviennent individualistes et les chasseurs, surtout les jeunes, n'assument plus les contraintes découlant de la chasse et ne viennent que pour le plaisir. Toutefois, le président n'ose pas agir et rendre obligatoires certaines actions par peur de perdre une partie de leurs chasseurs. En effet la perte, même mineure de quelques chasseurs, signerait la fin de la société de chasse à cause du manque de cotisations.

Les pratiques sont également individualistes concernant le partage de la viande, ce qui a posé quelques problèmes par le passé, certains prenant plus de viande que d'autres pour ensuite la revendre, à titre personnel. Si les chasseurs s'orientent davantage vers une notion de chasse plaisir, ils ne mangent pas plus de viande de gibier et certains ont même tendance à s'en détourner : « *Moi j'en prends pas, il faut découper, c'est chaud, c'est dégueulasse !* » Le partage se fait par tirage au sort, sans répartition égale sur l'année. Les chasseurs qui prennent leur part de viande reçoivent près de 100 kg. Ils en gardent un tiers pour eux et le reste pour leurs proches. Les propriétaires en reçoivent également un peu.

La Diane n'a pas beaucoup de perte - « *Une dizaine et encore !* » - seules sont jetées les parties abimées et les morceaux congelés et oubliés en début de saison, quand ils ne sont pas cuisinés.

Il est déjà arrivé à la Diane de valoriser la venaison par un repas dans le village. Cette initiative n'a pas n'a pas été très loin, demandant trop d'investissement sans rapporter d'argent (peu de personnes extérieures à la Diane sont venues). Dans ce contexte, 2-3 tests trichine ont été réalisés. Face au peu d'investissement de ses chasseurs, la Diane peut difficilement organiser la valorisation de sa viande dans une filière. Le manque d'informations que semble avoir le Président sur ses responsabilités représente aussi un frein dans la valorisation de la venaison.

Les chasseurs de la Diane ne voient pas ce que peut leur apporter la valorisation de la viande, peut-être du fait d'un manque de communication sur les avantages ou tout simplement d'un manque d'intérêt. Cette Diane n'est pas dans le besoin financièrement, elle compense ses frais avec les bracelets « chevreuil ». De plus, les chasseurs préfèrent payer plus chère leur cotisations plutôt que d'avoir des contraintes supplémentaires.

L'enquête n'est pas fondamentalement contre la valorisation mais ne peut la mettre en œuvre par manque de moyens et d'investissement humain. Les principaux freins sont :

- Le territoire difficile : « *il faut tirer le sanglier à la corde pendant que les autres s'amuse. Si on était au bord des chemins ça irait* ».
- Le changement d'organisation
- Le manque d'investissement : « *Personne n'a envie de le faire, c'est toujours les mêmes* »
- Tant que les chasseurs sont prêts à payer, il n'y a pas besoins de vendre la venaison
- Les chasseurs ne prennent que le meilleur d'une partie de chasse

Les sociétés de chasse doivent aujourd'hui se réorganiser pour prendre en compte les nouvelles aspirations des chasseurs et les nouvelles pratiques, au risque sinon de périliter : « *La chasse que moi j'ai connue elle est perdue...* ». L'enquête va jusqu'à dire qu'en continuant dans cette direction, le communal et l'associatif sont en danger.

## QUESTIONNAIRE ENQUETE GIB SUD DE France <sup>(2)</sup>

### RETOUR SUR ENTRETIEN

#### G17

Agé de 60 ans environs, l'enquête est agriculteur et connaît bien la problématique des dégâts aux cultures. A l'origine, la chasse était pour lui une passion transmise par son père. Néanmoins, il voit

aujourd'hui cette pratique comme une contrainte et une obligation : *« si je pouvais j'arrêteraï, c'est trop de responsabilités en tant que chef de battue »*. La notion de « *chasse plaisir* » a donc disparue de son discours. Il se montre assez pessimiste quant à l'avenir de sa société de chasse notamment avec la hausse des frais liés aux chiens et aux compensations des dégâts agricoles (0,40€/ha soit 1200 € par an) ainsi qu'avec la diminution du nombre de chasseurs. Cette diminution est due en partie, au vieillissement des adhérents : la moyenne d'âge est de 65 ans et 4 chasseurs sur 6 ont plus de 70 ans. Ainsi, avec une équipe forte de 30 chasseurs dans la société de chasse, le nombre de chasseurs participant aux trois battues hebdomadaires n'est que de 6 ou 7. Malgré ses dires, cela illustre bien un manque d'investissement de la part des adhérents qui font face à une pression de chasse de plus en plus grande : *« Ne baissez pas le fusil – tirez sur tout !! »*. En 2016-2017, 140 sangliers ont été abattus sur les parcelles communales et 58 sur les parcelles privées. Afin d'augmenter leur nombre durant les battues, les chasseurs de Sabran s'associent parfois aux deux sociétés de chasse privées de la commune. Via la FDC 30, un appel a également été lancé pour recruter de nouveaux chasseurs, externes à la commune et qui ne paieraient pas la carte d'adhésion. Des mesures ont été prises pour rendre l'adhésion attractive. Le prix de la carte pour la société de chasse est ainsi de 60 euros (il

n'inclus pas les frais de chiens), et la carte d'adhésion pour les étrangers est passée de 250 euros à 180 pour les propriétaires avec des chiens.

#### Avant Cévennes venaison :

- \* La viande était donnée aux chasseurs, aux propriétaires et aux associations pour les lotos mais sans que les tests n'aient été réalisés. Désormais ce système n'est plus efficace car les gens ne veulent plus manger de sangliers.
- \* Les pertes étaient très importantes et des carcasses entières de sangliers étaient enterrées pour plusieurs raisons :
  - Maladies (gale, etc)
  - Mal nutrition
  - TROP de sangliers
  - Morceaux de sangliers mal acceptés par les femmes qui les jettent à la poubelle, les chasseurs n'en veulent plus
  - Sangliers ont une forte teneur en plomb dû à leur environnement
- \* Les chasseurs devaient aussi éviscérer, enlever la peau, l'impact de balle... au plus vite. C'était toujours les mêmes qui allaient les porter au trou : *« là on n'avait du travail ! avec CV on n'a pas besoin de s'occuper des têtes »*
- \* La viande de sanglier était vendue au marché noir à un prix supérieur à celui de CV (> 1,50 €), sans l'utilisation d'une chambre froide, pour un bon prix mais aucun test n'était réalisé et aucun chasseur n'était formé à l'examen initial. Le risque est devenu trop grand quant à la responsabilité qu'ils encouraient en cas d'accident.

- \* La vente de la venaison à Cévennes venaison, devait permettre à la société de chasse de couvrir ses frais, en grande partie liés aux chiens (qui subissent de gros dégâts).

Le partenariat avec Cévennes Venaison a nécessité le réaménagement de la chambre froide et la formation à l'examen initial pour pouvoir vendre. Néanmoins certaines démarches ont été simplifiées :

- La préparation de sanglier est rapide : 10 min pour éviscérer puis 30 min de route jusqu'à la chambre froide
- Les viscères jetées dans les ronciers ne sentent pas contrairement à la peau et aux têtes

La société de chasse n'a pas fait face à beaucoup de freins et a d'ailleurs était à l'initiative de la démarche :

Freins	Leviers
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nécessité de faire des travaux sur la chambre froide</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Couvrir les frais</li> <li>• Limiter les pertes de sangliers : Cévennes venaisons arrive à mieux présenter la viande</li> <li>• Faciliter l'organisation après la battue pour la préparation du sanglier</li> <li>• <u>Améliorer la traçabilité !!!</u> La FDC 30 fournit un carnet de traçabilité + bague pour la vente à CV.</li> </ul>

Ainsi, la vente de la venaison aurait été une très bonne expérience, sans les complications de paiement rencontrées par Cévennes venaison : « *Si CV rembourse, je suis prêt à continuer !* »

Pour l'enquête, il faudrait mettre en place une deuxième structure pour que les chasseurs puissent retirer un meilleur prix de la vente de la venaison. Là-dessus la FDC 30 n'aide pas et ne communique pas sur ce genre de démarche.

## QUESTIONNAIRE ENQUETE GIB SUD DE France <sup>(2)</sup>

### RETOUR SUR ENTRETIEN

#### G18

Cette association de chasse a été créée suite à une scission avec la société de chasse communale de Valleraugue. Avec l'expansion du sanglier, celle-ci a commencé à prendre de l'ampleur et l'importance du nombre d'adhérents empêchait la bonne gestion du territoire et pouvait être source de conflit entre des chasseurs ne se connaissant pas tous. En 1970 est donc créé la société de chasse privée « Rive gauche de l'Hérault », une association de propriétaires « voisins » qui possède la parfaite maîtrise de son territoire, de sa chasse, des aménagements, etc. Elle ne compte que 22 chasseurs ce qui permet d'éviter les conflits potentiels avec les propriétaires, dont la

plupart sont des propriétaires locaux ou des habitants : « il y a des gens qui se parlent », « on s'arrangeait ».

Dès sa création, il a été inscrit dans son règlement intérieur que seule l'association pouvait vendre la venaison. Les problématiques liées au marché noir ont donc été anticipées. Avant d'être partenaire de Cévennes venaison, un repas de chasse était d'ores et déjà organisé afin de récupérer des fonds pour le financement des frais de vétérinaire et des frais foncier (le loyer payé à l'ONF étant élevé) et pour éviter les pertes éventuelles. Avec la forte hausse démographique du sanglier (150 en 2016-17), travailler avec Cévennes Venaison s'est donc imposé comme une évidence puisque cela facilitait l'écoulement de la viande chassée : « La gestion du pléthore est plus difficile à gérer que la pénurie ». Cet écoulement étant en effet devenu problématique de par la faible demande des consommateurs. Malgré les imperfections du système actuel (non paiement de la viande par Cévennes venaison), l'enquêté ne remet pas en cause sa décision de vendre la viande à un transformateur : « Je souhaite qu'on parle de CV au présent [...] s'il n'a pas payé ou s'il paie moins nous on s'en fou, tout ce qu'on veut c'est que ça dégage !! Qu'est ce qu'on aurait fait si les 30 sangliers n'étaient pas partis ? ». Malgré un faible prix de rachat, les avantages à retirer de ce partenariat restent plus nombreux que les freins : pas besoin de peler la bête, pas besoin de trouver une filière d'évacuation pour les

carcasses, etc. L'association était tout de même déjà préparée grâce à ses "bonnes pratiques" de chasse et le fait qu'il n'y ai qu'une seule équipe de chasse permet d'avoir la maîtrise complète des opérations, sans rivalités. Il était donc normale pour eux de bien tirer les animaux, de les éviscérer rapidement. D'autant plus que le secrétaire de l'association est un ancien berger qui a une expérience de l'élevage ovin. L'enquêté admet néanmoins qu'il a fallu surmonter quelques obstacles :

- Le pli culturel : « le gibier c'est pas du travail donc ce n'est pas de l'argent »
- Le fait qu'il puisse y avoir plusieurs équipes de chasse pose des problèmes d'organisation.

Très peu de personne au sein de l'équipe ont été contre la valorisation financière et ceux là ont été ramenés à la raison. Pour lui, « on est dans un système qu'il faut construire ».

L'enquêté n'avait aucun chasseur dans son entourage en débutant la chasse. Pour lui, s'était une façon de « s'intégrer » dans le monde rural (son idéal de vie) : « J'ai été happé par le monde rural ! ». Plusieurs choses l'ont motivé à chasser dès ses 16 ans :

- « La chasse est une des activités de base dans le monde rural tel que je le concevais ».



- Connaissance du territoire et maîtrise du domestique et du spontané (avant l'arrivée du sanglier). Il ne parle pas de Nature pour lui c'est une autre histoire.

Enfin, tout au long de l'entretien, une distinction est faite entre la période antérieure à l'arrivée du sanglier puis la période postérieure.

## TABLE DES ILLUSTRATIONS

<i>Figure 1 : Occupation du sol dans l'Hérault (source Corine Land Cover, 2012)</i>	8
<i>Figure 2 : Répartition des sociétés de chasse dans l'Hérault selon leur statut en 2012</i>	9
<i>Figure 3 : Evolution du nombre de chasseurs héraultais de 2006 à 2012 (source SDGC 34, 2012)</i>	10
<i>Figure 4 : Pyramide des âges des chasseurs héraultais pour les saisons 2005/2006 et en 2011/2012, en % (source SDGC 34, 2012)</i>	10
<i>Figure 5 : Evolution du nombre de Dianes dans l'Hérault entre 2006 et 2011 (source FDC34, 2012)</i>	11
<i>Figure 6 : Evolution des prélèvements de sangliers dans l'Hérault, entre 1982 et 2012 (source : FDC34 2006 et 2012)</i>	11
<i>Figure 7 : Répartition des sociétés de chasse enquêtées dans le département de l'Hérault (et ne vendant pas leur venaison)</i>	13
<i>Figure 8 : Catégories socioprofessionnelles de la population échantillonnée dans l'Hérault</i>	15
<i>Figure 9 : Répartition des chasseurs enquêtés selon leur âge</i>	16
<i>Figure 10 : Répartition des sociétés de chasse enquêtées dans l'Hérault, selon leur statut</i>	16
<i>Figure 11 : Répartition des associations de chasse héraultaises en fonction de leur surface de chasse</i>	17
<i>Figure 12 : Répartition des associations de chasse héraultaises en fonction de la surface louée</i>	17
<i>Figure 13 : Les motivations citées par les chasseurs héraultais</i>	19
<i>Figure 14 : Nuage de mots sur les motivations pour chasser (FRCO)</i>	19
<i>Figure 15 : Avis des chasseurs enquêtés dans l'Hérault sur la valorisation</i>	23
<i>Figure 16 : Des changements culturels mal accueillis par les chasseurs héraultais</i>	25
<i>Figure 17 : Les niveaux de perte estimés par les enquêtés, dans l'Hérault</i>	27
<i>Figure 18 : Les bénéficiaires de la venaison dans l'Hérault</i>	27
<i>Figure 19 : Un besoin de soutien et d'information supplémentaire</i>	28
<i>Figure 20 : Une activité peu rentable en termes de temps et d'organisation</i>	31
<i>Figure 21 : Répartition des sociétés de chasse enquêtées dans le Gard</i>	32
<i>Figure 22 : Le parcours de la viande de gibier selon les choix fait par les acteurs</i>	39
<i>Tableau 1 : Type d'occupation du sol dans l'Hérault (Corine Land Cover, 2012)</i>	7
<i>Tableau 2 : Caractéristiques des sociétés de chasse échantillonnées dans l'Hérault</i>	18
<i>Tableau 3 : Estimation de l'importance des frais par les chasseurs enquêtés dans l'Hérault et niveau d'adhésion à la valorisation</i>	29
<i>Tableau 4 : Coût de la carte d'adhésion des sociétés de chasse enquêtées dans l'Hérault</i>	30