



Offrir des débouchés au gros gibier de chasse

Contexte, enjeux et mesures visant à améliorer la commercialisation de gibier de chasse français.

Mots clés : venaison, gibier, FNC, chasseurs, commercialisation

Auteur : Olivier Touchard ⁽¹⁾

⁽¹⁾ Fédération nationale de la Chasse, 13, rue du Général Leclerc 92 136 Issy-les-Moulineaux Cedex.
e-mail de l'auteur : otouchard@chasseurdefrance.com

Dans un contexte d'abondance du gibier et de faiblesse des circuits de valorisation, la fédération nationale de la chasse a engagé plusieurs chantiers visant à favoriser la mise en marché du gibier et à en développer la consommation.

Résumé

Dans un contexte de croissance régulière des prélèvements et de recrudescence des dégâts de gibier, les professionnels de la chasse et de la venaison, tout comme les pouvoirs publics, ont intensifié ces dernières années leurs réflexions en vue d'améliorer la valorisation et la commercialisation de la viande de gibier. En effet, à la différence de la situation qui prévaut au Royaume-Uni ou en Allemagne, le gibier de chasse, en France, malgré son abondance, n'est ni bien valorisé commercialement, ni popularisé auprès des consommateurs. Une situation qui s'explique, entre autres, par la rigueur de la réglementation sanitaire, la faiblesse du réseau de collecte et de traitement du gibier et par le manque de sensibilisation du public pour l'intérêt de cette viande. Dans cet article, nous présentons les principaux constats et recommandations issus du rapport du CGAAER (Mission n° 21032, octobre 2021) sur la venaison et sur les principales mesures engagées depuis par la fédération nationale de la chasse (FNC) pour inverser cette situation.

Abstract: Background, challenges and measures to improve the marketing of French game products

Against a backdrop of steadily increasing numbers of game being taken and a resurgence in game damage, the hunting and venison industries, along with public authorities, have stepped up their efforts in recent years to improve the value and marketing of game meat. Unlike the situation in the UK and Germany, game meat in France, despite its abundance, is neither well promoted commercially nor popularized with consumers. The reasons for this include strict health regulations, a weak game collection and processing network, and a lack of public awareness of the benefits of this meat. In this article, we present the main findings and recommendations of the CGAAER report (Mission no. 21032, October 2021) on venison, and the main measures taken since then by the Fédération Nationale de la Chasse (FNC) to reverse this situation.

I. UNE PRESSION ENVIRONNEMENTALE ET SOCIETALE CROISSANTE

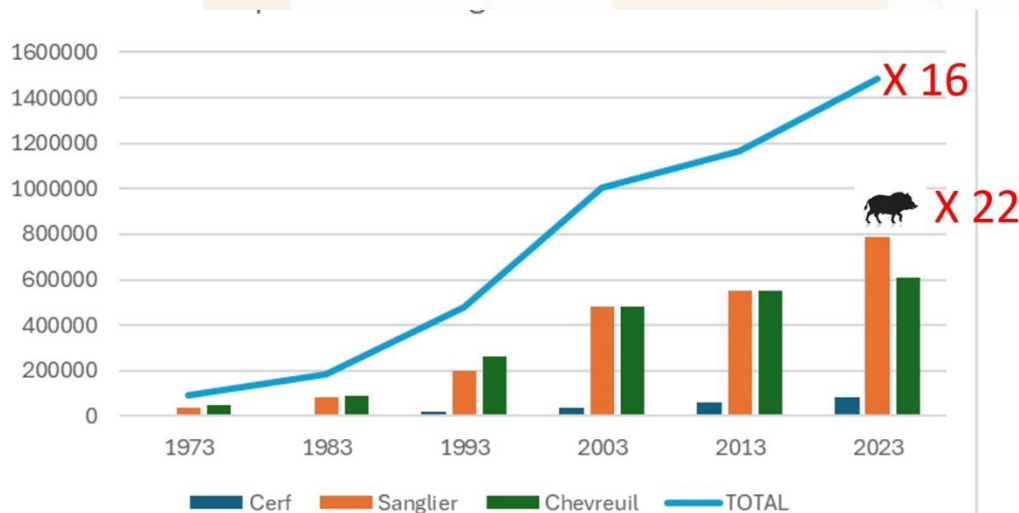
I.1 L'abondance d'un gibier que la filière peine à valoriser

I.1.1 Des prélèvements de grand gibier en forte augmentation

Les cinq dernières décennies ont été marquées par une hausse forte et continue des populations de grands animaux sauvages en France (voir Tableau 1). Selon le réseau Ongulés sauvages pour 2023-2024), environ 850 000 prélèvements de sangliers, 600 000 de chevreuils et 87 000 de cerfs ont été effectués en France en 2023. Les prélèvements de ces trois catégories, les principales en nombre, ont été multipliés par 16 depuis l'année 1973 et même par 22 pour la seule espèce du sanglier (Figure 1).

Les causes de cette inflation des populations sont multiples : mesures de gestion volontaristes des populations entreprises par les chasseurs pour ce qui concerne le chevreuil et le cerf ; réchauffement climatique, qui limite le nombre de pertes hivernales des jeunes animaux et provoque une meilleure fructification forestière, notamment des faînéés ou des glandées ; développement de la culture du maïs qui fournit un aliment abondant aux populations de gibier.

Figure 1 : Evolution des prélèvements de grands animaux depuis 50 ans



I.1.2 Un nombre de chasseurs en baisse

En parallèle, pendant la même période, le nombre de pratiquants de la chasse a considérablement baissé, malgré un certain regain récent. Selon la FNC, le nombre de détenteurs d'un permis en 1985 s'élevait à 1,8 million. Il

est désormais de 950 000. Compte-tenu de l'abondance des tableaux de chasse, des contraintes sanitaires (lire plus loin) et de la saturation des circuits domestiques, l'intérêt pour la venaison est moindre.

I.1.3. Un cadre réglementaire rigoureux

La valorisation de la viande issue de la chasse dans le circuit alimentaire est strictement encadrée par le cadre réglementaire européen et français. Celui-ci prévoit notamment que la cession du grand gibier ne peut se faire qu'en peau, éviscéré, et après avoir, dans la plupart des cas, subi un examen initial obligatoire.

Dans la pratique (Instruction technique DGAL/SDSSA/2018-800 30/10/2018), les chasseurs peuvent livrer leur gibier en vue de la consommation humaine :

- soit à un atelier de traitement du gibier sauvage ou à un abattoir agréé, éventuellement par le biais d'un collecteur. Dans ce cas, l'examen initial est obligatoire. Une fiche d'accompagnement du gibier dûment remplie doit accompagner le gibier en peau ;

- soit dans le cadre d'un repas de chasse ou d'un repas associatif. Dans ce cas, l'examen initial et, pour les

sangliers, la recherche de larves de trichine sont obligatoires. Les carcasses de gibier en peau ne peuvent pas être cédées sans fiche d'accompagnement du gibier dûment remplie ;

- soit dans le cadre d'un commerce de détail local où le chasseur fournit directement le consommateur final en carcasses entières, avec la peau et après éviscération. Dans ce cas, l'examen initial et la recherche de larves de trichine pour les sangliers sont obligatoires. Le commerce de détail doit se trouver dans un rayon de 80 km établi autour du lieu de chasse et ne peut recevoir qu'une petite quantité de gibier correspondant au gibier tué au cours d'une journée de chasse. Le gibier ne peut pas être cédé sans fiche d'accompagnement du gibier sauvage dûment remplie ;

- soit directement au consommateur final. Dans ce cas, seule l'information du consommateur sur les risques liés à *Trichinella sp* pour le sanglier est obligatoire. Toutefois,

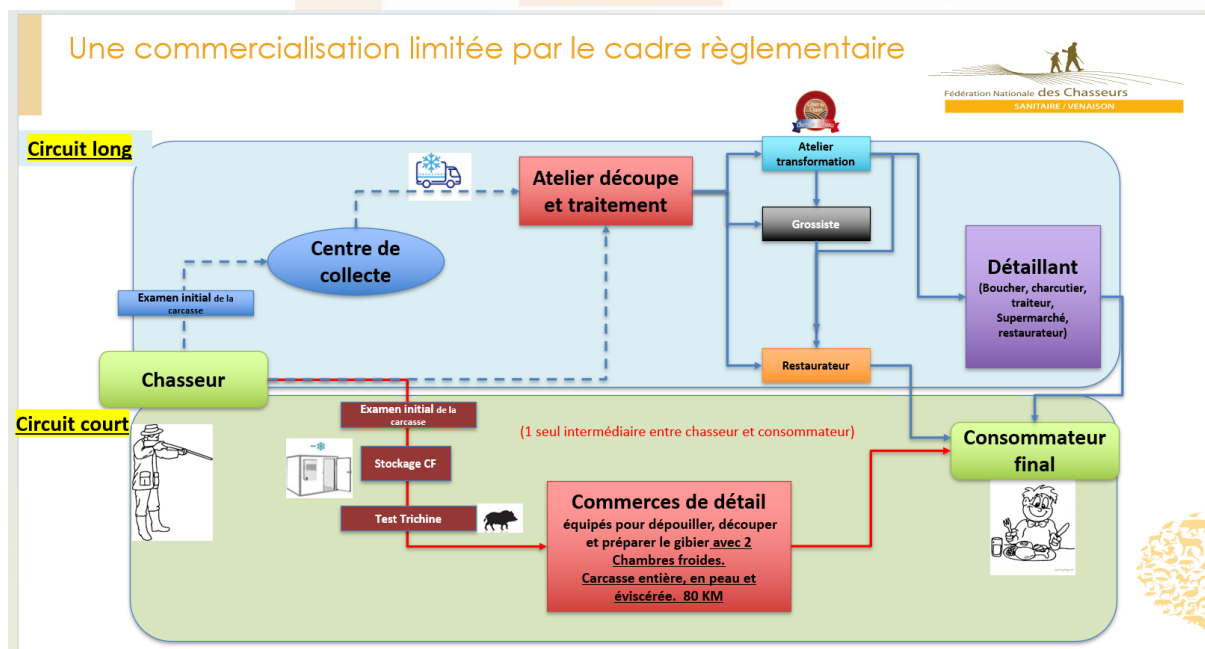
l'examen initial et, pour les sangliers, la recherche de larves de trichine sont fortement recommandés.

On entend par :

- "circuit long" : la commercialisation de carcasses de gibier en peau à un atelier de traitement du gibier sauvage ou à un abattoir ;

- "circuits courts" : la commercialisation ou la distribution de gibier en peau par le chasseur ou le premier détenteur directement au consommateur final, à un commerce de détail local ou dans le cadre d'un repas de chasse ou d'un repas associatif. (Figure 2)

Figure 2: Schéma synthétique des circuits de commercialisation autorisés du gibier de chasse



I.2 Le poids de la filière gibier en France reste très faible

L'ensemble de la viande de gibier disponible sur le marché français (incluant l'ensemble des prélèvements effectués par les chasseurs + les importations) est estimé à 36 583 tonnes par le rapport 2019 du CGAER. Cela représente une

faible part (1,2%) de la production totale française de viande, estimée à 3 millions de tonnes en 2022 (nettes sans os) (source Agreste).

Tableau : Marché du gibier en France

Total Grand Gibier	17483 t
Total Petit Gibier	14694 t
Total importations	4406 t
Total	36683 t

Chiffres 2019 issus du rapport du CGAAER

Le « marché » actuel du gibier est en outre difficilement comparable avec celui de la viande d'élevage. Comme on le verra plus tard, la majorité des prélèvements échappe en

effet aux circuits commerciaux traditionnels et une fraction difficile à évaluer, mais sans doute non négligeable, n'est en effet pas consommée.

I.3 La prédominance des circuits "gris"

Ces contraintes sanitaires et techniques, associées à d'autres facteurs, économiques et culturels, ont freiné jusqu'à présent le développement de circuits organisés de valorisation du gibier associant les chasseurs et l'industrie de la viande, comme il en existe au Royaume-Uni ou encore en Allemagne, selon le rapport du CGAAER déjà cité. Selon une enquête de la Brigade nationale d'enquêtes vétérinaires et phytosanitaires (BENVP) également citée dans le même rapport, 6% seulement des prélèvements de chasse seraient commercialisés dans des circuits « longs »

et 9% dans des circuits « courts ». D'après cette même enquête, 30% des volumes sont « autoconsommés » par les chasseurs et leur cercle familial et 55% des volumes de gibier chassé seraient vendus dans des circuits "gris", illégaux, non officiels, par exemple sous la forme de vente à des particuliers de produits transformés (terrines, etc.). Sur les 790 000 sangliers prélevés en 2023, seuls 55 000 auraient ainsi été commercialisés dans des circuits officiels.

I.4. Une filière sous-organisée

Le maillage du territoire français en centres de traitement et de collecte ne permettrait pas aujourd'hui d'absorber les volumes de grand gibier prélevés actuellement. On compte aujourd'hui 33 ateliers de traitement, répartis dans 22 départements seulement, disposant d'un agrément vétérinaire pour le gibier. La liste en est régulièrement mise à jour sur le site internet du ministère de l'Agriculture. Moins de la moitié d'entre eux cependant auraient une activité significative dans ce domaine, selon le rapport du CGAAER déjà cité. Quelques structures dominent à elles-seules le marché de la transformation. La première d'entre elles, Villette Viande, représente 40% de parts de marché et s'approvisionne très loin de son siège, situé dans l'Aisne.

De même, on recense en France 1451 centres de collecte disposant d'une chambre froide permettant aux chasseurs de commercialiser leur venaison. Certaines régions, en particulier le quart sud-ouest, le Centre et l'Est de la France disposent d'une densité permettant de répondre aux besoins. A l'opposé, 11 départements de plus de 15 000 prélèvements annuels, soit 255 000 carcasses, n'hébergent aucune structure de ce type. Selon la FNC, une dizaine d'abattoirs des filières domestiques ont sollicité ces derniers mois les organismes vétérinaires en vue de disposer d'un agrément de gibier sauvage, témoignant d'une réelle demande au sein des territoires.

II. LES ENJEUX DE LA VALORISATION DU GIBIER

II.1 L'évolution de la réglementation pour faciliter la commercialisation

Parmi les sept recommandations émises par le rapport « Valorisation de la venaison » de 2021, la FNC en a priorisé quatre dans le but de pérenniser rapidement de nouveaux débouchés :

- L'élaboration d'un guide de bonnes pratiques d'hygiène des viandes de gibiers couvrant toutes les étapes, du prélèvement en nature jusqu'à l'atelier de traitement. (Recommandation 3)
- Le déploiement d'un réseau de centres de collecte pour faciliter les accès aux circuits courts et longs de la venaison. (Recommandation 4)
- L'expérimentation d'un dispositif dérogatoire de remise au commerce de détail, ou au consommateur final,

de grosses pièces de venaison à partir de chasses volontaires (Recommandation 6).

- L'élaboration d'un plan de communication durable, visant à répartir et développer la consommation sur l'année, à assortir d'une mise en avant de produits élaborés et conservés de viande "de gibier" (Recommandation 7).

En avril 2023, des groupes de travail -dans lesquels la FNC est représentée- ont été mis en place par la DGAL avec les différents acteurs de la filière, pour répondre à ces enjeux. La FNC s'est particulièrement investie dans la mise en œuvre d'une expérimentation d'un dispositif dérogatoire de mise à disposition des produits de venaison sur le marché de la viande.

II.2 La désaisonnalisation de la consommation

En France, le gibier est principalement considéré et traité par la distribution de détail ou de gros pour la restauration comme un produit saisonnier figurant sur les catalogues de fin d'année, du 10 novembre au 30 décembre. Selon cette politique commerciale, aujourd'hui majoritaire, c'est l'offre qui crée la demande, le produit n'étant présent qu'une très courte période dans l'année dans les rayons ou les catalogues.

Dans ce contexte, l'objectif de la FNC, et plus largement de l'interprofession InterProChasse, est de rendre accessible le gibier au plus grand nombre sur la base d'une distribution plus large en nombre de points de vente, sur une période plus large et sur un plus grand nombre de canaux (circuit longs et courts) et avec un positionnement prix "accessible". Lors d'une intervention devant

l'Académie de la viande en octobre 2024, le président de la FNC Nicolas Rivet évoque l'ambition de faire du gibier "une espèce intermédiaire comme le bœuf, ni élitiste en termes de prix, ni en compétition avec le poulet ou le porc."

Pour favoriser la désaisonnalisation, la fédération nationale de la chasse compte populariser des recettes incorporant du gibier qu'il est possible de cuisiner en toutes saisons. La fédération pointe par exemple l'exemple de la chaîne britannique Tesco (figure 3) dans laquelle la viande de gibier est proposée en "préparation pour burger". Les nombreuses dérogations permettant de mettre sur le marché de la viande de grand gibier de chasse quasiment toute l'année pourraient contribuer à consolider ces références au rayon frais.

Figure 3 : Vente de burgers à base de viande de gibier sur le site e-commerce de Tesco



II.3 La communication auprès du grand public et des professionnels

La fédération nationale des chasseurs et l'interprofession InterProChasse ont également engagé des actions de communication pour mettre en valeur auprès du grand public et des professionnels d'une part les qualités nutritionnelles du gibier et d'autre part ses "valeurs"

intrinsèques : produit sauvage, naturel, durable, 0 carbone, etc. L'ambition est "de recruter des non-consommateurs de gibier mais aussi de viande d'élevage pour ensuite espérer leur redonner goût à la viande", explique la FNC.

III. LES ACTIONS ENGAGEES POUR REPENDRE AUX ENJEUX

III.1 L'évolution de la réglementation pour faciliter la commercialisation du gibier

Un arrêté, paru le 1er août 2024, est venu retranscrire la recommandation n°6 du rapport CGAAER sur l'évolution de la venaison. Celle-ci proposait "d'expérimenter un dispositif dérogatoire de remise au commerce de détail, ou au consommateur final, de grosses pièces de venaison à partir de chasses volontaires". Une initiative qui "pourrait durer de 3 à 5 ans et se conclure par une évaluation à terme, permettant une éventuelle évolution de la réglementation".

L'arrêté en question encadre une expérimentation de vente en circuit court de viande de gibier dépecée et découpée en 6 morceaux auprès de commerces de détail

(boucher / charcutier / restaurateur / traiteur...) situés à une distance maximale de 80 kilomètres du territoire de chasse. Elle concerne quinze territoires de chasse pour un temps limité, du 1er octobre 2024 au 1er avril 2025. Si cette expérimentation est concluante, elle pourrait être reconduite. Elle présente l'intérêt pour les commerçants de disposer d'une viande « locale, sauvage, naturelle, durable » et en outre différenciée de la concurrence, estime la FNC. Cette dernière a mandaté l'Ifip pour mesurer l'impact de la mesure sur les circuits domestiques traditionnels de commercialisation du gibier.

III.2. Création d'un "guide des bonnes pratiques d'hygiène du gibier"

La fédération nationale de la chasse (FNC) a engagé avec la Fédération des syndicats de commerce en gros produits avicoles (Fenscopa) des travaux de préparation de "guides de bonnes pratiques du gibier". Ces documents de référence sont conçus par une branche professionnelle pour les entreprises du secteur. Ils portent en l'occurrence sur la

totalité des opérations de traitement du gibier, du prélèvement jusqu'à la commercialisation et visent à aider les professionnels à maîtriser la sécurité sanitaire des aliments et à respecter leurs obligations réglementaires. La FNC et le Fenscopa se sont fixés pour objectif une publication courant 2026.

III.3. Des communications en cours d'élaboration

Afin de répondre aux enjeux d'information et de communication auprès du grand public, une étude visant à réactualiser les connaissances sur les qualités

nutritionnelles de la viande de gibier a été engagé par le professeur Pierre Henri Ducluzeau, de l'Université de Tours. Une publication est prévue en cours d'année 2025.

III.4. Une « marque label » redéfinie

Une marque Gibier de chasse-Chasseurs de France, visant à valoriser la viande issue des chasses françaises, a été créée par la Fédération Nationale des Chasseurs en 2008. Elle figure aujourd'hui sur des produits conditionnés commercialisés en magasins de Cash&Carry type Metro et Promocash. La FNC s'est fixée pour objectif d'en redéfinir les fondements pour en faire une "marque-label". Une

étude a été engagée avec un cabinet spécialisé pour déterminer le cahier des charges encadrant son utilisation et les contrôles réalisés par un organisme-tiers. L'utilisation de cette marque rénovée, promise pour 2025, sera disponible sur les circuits longs et à l'étude sur les circuits courts.

CONCLUSION

L'enjeu de la commercialisation de la viande de gibier est crucial, tant des points de vue environnementaux, qu'économiques et de communication pour les chasseurs. L'aboutissement des différents projets évoqués dans cet article pourrait familiariser les consommateurs avec la viande de gibier de chasse mais aussi rapprocher les

mondes parfois antagonistes de la société urbaine et des chasseurs, le tout sans porter préjudice au monde de l'élevage et de la viande d'élevage, le gibier de chasse constituant une source de protéines à la fois alternative et complémentaire à la viande d'animaux domestiques.

Références

- Arrêté du 26 juin 2024 modifiant l'arrêté du 18 décembre 2009 relatif aux règles sanitaires applicables aux produits d'origine animale et aux denrées alimentaires en contenant <https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000049889336>
- Dossier de Presse ouverture de la Chasse 2023, site internet de la FNC www.chasseurdefrance.com/wp-content/uploads/2024/01/fnc-dp-ouverture-2023-V14-web.pdf&ved=2ahUKEwipzqvph5GKAxUTVKQEHVi-CfwQFnoECBcQAQ&usg=AOvVaw3_wpOTyRg5b8snTiFB7qen
- GUERIAUX D., Reffay M, rapport CGAAER, Valorisation de la venaison, Mission n° 21032, octobre 2021 <https://agriculture.gouv.fr/valorisation-de-la-venaison>
- Réseau Ongulés sauvages (OFB-FNC-FDC), Prélèvements ongulés sauvages saison 2023 – 2024 https://www.ofb.gouv.fr/les-especes-chassables#tableaux_ongules
- Histoire de la Chasse, site internet FNC <https://www.chasseurdefrance.com/decouvrir/histoire-de-la-chasse/>
- Instruction technique DGAL/SDSSA/2018-800 du 30/10/2018 relative aux échanges intracommunautaires et importations de viandes fraîches de gibier sauvage
- Liste des établissements agréés CE conformément au règlement (CE) n°853/2004 <https://agriculture.gouv.fr/liste-des-etablissements-agrees-ce-conformement-au-reglement-ce-ndeg8532004-lists-ue-approved>
- Fédération Nationale des Chasseurs <https://www.chasseurdefrance.com/actualites/valorisation-de-la-venaison-un-enjeu-majeur-pour-la-chasse/>
- Le Blog by Le Delas <https://www.ledelasblog.com/catalogue-de-noel-le-delas-2021/>
- InterProChasse <https://www.gibier-de-chasse.com/nos-actions/le-gibier-y-avez-vous-pense/>
- Instruction technique DGAL/SDSSA/2024-457 du 01/08/2024 détaillant les modalités d'organisation de l'expérimentation autorisant certaines associations de chasse à dépouiller et découper le grand gibier sauvage avant fourniture à un commerce de détail local. <https://info.agriculture.gouv.fr/boagri/instruction-2024-457>
- Gibier de chasse-Chasseurs de France, la marque, est présentée sur <https://www.chasseurdefrance.com/decouvrir/venaison/>

ANNEXE

Extraits de l'Instruction technique DGAL/SDSSA/2018-800 du 30/10/2018 relative aux échanges intracommunautaires et importations de viandes fraîches de gibier sauvage

(...)

2.1 Rappel des différents circuits de commercialisation

Les chasseurs peuvent livrer leur gibier en vue de la consommation humaine selon différents circuits de commercialisation :

- soit à un atelier de traitement du gibier sauvage ou à un abattoir agréé, éventuellement par le biais d'un collecteur. Dans ce cas, l'examen initial est obligatoire. La fiche d'accompagnement du gibier dûment remplie doit accompagner le gibier en peau
- soit dans le cadre d'un repas de chasse² ou d'un repas associatif³. Dans ce cas, l'examen initial et, pour les sangliers, la recherche de larves de trichine sont obligatoires. Les carcasses de gibier en peau ne peuvent pas être cédées sans fiche d'accompagnement du gibier dûment remplie
- soit dans le cadre d'un commerce de détail local fournissant directement le consommateur final. Dans ce cas, l'examen initial et la recherche de larves de trichine pour les sangliers sont obligatoires. Le commerce de détail doit se trouver dans un rayon

de 80 km établi autour du lieu de chasse et ne peut recevoir qu'une petite quantité de gibier correspondant au gibier tué au cours d'une journée de chasse. Le gibier ne peut pas être cédé sans fiche d'accompagnement du gibier sauvage dûment remplie - soit directement au consommateur final. Dans ce cas, seule l'information du consommateur sur les risques liés à Trichinella sp pour le sanglier est obligatoire. Toutefois, l'examen initial et, pour les sangliers, la recherche de larves de trichine sont fortement recommandés.

On entend par :

- "circuit long" : la commercialisation de carcasses de gibier en peau à un atelier de traitement du gibier sauvage ou à un abattoir
- "circuits courts" : la commercialisation ou la distribution de gibier en peau par le chasseur ou le premier détenteur directement au consommateur final, à un commerce de détail local ou dans le cadre d'un repas de chasse ou d'un repas associatif.

2.2 Échanges de carcasses de gros gibier en peau dans le cadre du circuit long

Les carcasses de gros gibier sauvage en peau peuvent être transportées jusqu'à un atelier de traitement du gibier sauvage ou à un abattoir, si et seulement si elles ont fait l'objet d'un examen par une personne dûment formée et si elles sont accompagnées d'une déclaration attestant les conclusions de cet examen initial.

(...)