



VALORISATION de la VENAISON

Fédération Départementale des
Chasseurs de l'Aveyron
9, rue de Rome, Bourran
12000 Rodez
fdc12@chasseurdefrance.com
05.65.73.57.20

Bilan des enquêtes et leviers d'action



Fédération Départementale **des Chasseurs**
de l'Aveyron

Réalisation

Fédération Départementale des Chasseurs de l'Aveyron



9 rue de Rome, Bourran
B.P. 711
12007 RODEZ CEDEX
05.65.73.57.20
fdc12@chasseurdefrance.com

Mot du Président



Cher ami,

La Fédération Départementale des Chasseurs de l'Aveyron vient de mener une longue et minutieuse enquête sur la valorisation de la venaison dans notre département dont nous portons les conclusions à votre connaissance. Le grand gibier occupe une part prépondérante dans notre activité cynégétique, sa profusion peut et doit être partagée. Vous le faites naturellement en offrant à vos voisins, amis, aux agriculteurs ou au travers des repas ou quines, des morceaux de grand gibier. Toutefois il ressort de cette enquête qu'un certain nombre d'entre vous souhaite partager une partie de cette venaison avec des consommateurs qui n'ont pas toujours accès à cette manne.

Nous devons profiter de cette opportunité pour mettre une petite partie de cette dernière à disposition du public au travers de circuit court qui répond de plus en plus au souhait des consommateurs. Le monde de la chasse à tout intérêt à partager cette richesse, elle peut vous permettre de tirer un petit revenu pour aménager vos territoires, améliorer le confort de vos rendez-vous de chasse ou pour certains d'entre vous de conserver des territoires qui échapperaient aux chasseurs locaux, ce que nous ne voulons pas. Nul souhait de notre part d'organiser une collecte à grande échelle ou de se lancer dans un projet commercial qui nous dépasserait tous et pourrait à terme nous desservir.

L'objectif est simplement de mettre à disposition une offre alternative à des consommateurs de plus en plus aguerris et enclins à se tourner vers des produits locaux, naturel et bien sûr bio. La viande de gibier répond parfaitement à cette attente, c'est un produit noble, de haute qualité nutritionnelle. Faisons le goûter au plus grand nombre, en le faisant apprécier, nous valoriserons l'acte de chasse. Nous avons déjà lancé nombre de consultations auprès de professionnels pour vous permettre de trouver près de chez vous un interlocuteur capable de collecter vos animaux, la route est longue et malheureusement parsemée d'obstacles que nous nous employons à franchir les uns après les autres.

Mais nous avons toute raison de croire que nous parviendrons assez rapidement à trouver des solutions pérennes, le « made in Aveyron » est un produit reconnu et a forte valeur ajoutée, qui s'inscrira parfaitement dans la démarche entamée de longue date par le département. Nul doute que nos partenaires auront tôt fait de trouver des solutions pour que les consommateurs retrouvent dans leurs assiettes des mets de qualités estampillés « 12 ».

Très cordialement,

Le Président
Jean-Pierre RUTHIER

A handwritten signature in black ink is written over the printed name 'Jean-Pierre RUTHIER'. The signature is stylized and appears to be 'J.P. Ruthier'.

Sommaire

1

Valorisation de la venaison.
Règlementation.

Vente en circuit court et local et filières
Les analyses trichines.
déroatoires.

2

Vente en «circuit long».
Enquête auprès des sociétés de chasse.

Méthode.

Enquêtes auprès des professionnels

Résultats de l'enquête auprès des Sociétés de Chasse.

Pratiques actuelles de partage, don et vente de la venaison.

3

4

Qui traite la venaison ?

Sous quelle forme est traitée la venaison ?

Où est traitée la venaison ?

Appui à la valorisation de la venaison.

Quels sont les freins à la valorisation de la venaison ?

5

6

Quels intérêts voyez-vous à la valorisation de la
venaison ?

Quelles quantités ?

Résultats de l'enquête auprès des détaillants locaux.

7

9

Résultats de l'enquête auprès des abattoirs et ateliers de découpe.

Communiquer et informer sur la valorisation dans le cercle de chasse,
la vente et le don.

À court-terme : accompagner le développement de circuits courts.

Faire découvrir la viande gibier aux consommateurs.

10

Valorisation de la venaison Règlementation

La Fédération Départementale des Chasseurs de l'Aveyron souhaite valoriser la viande de grand gibier. Cela fait suite à l'enquête menée auprès des 510 sociétés de chasse du département qui ont pour 25 % d'entre elles soulevé rencontrer des difficultés dans la répartition de la venaison.

Plusieurs sociétés ont également évoqué différents scénarios de valorisation qu'il s'agisse de vente en circuit long, de vente en circuit court, de don à des œuvres caritatives ou de transformation avec vente directe au consommateur final.

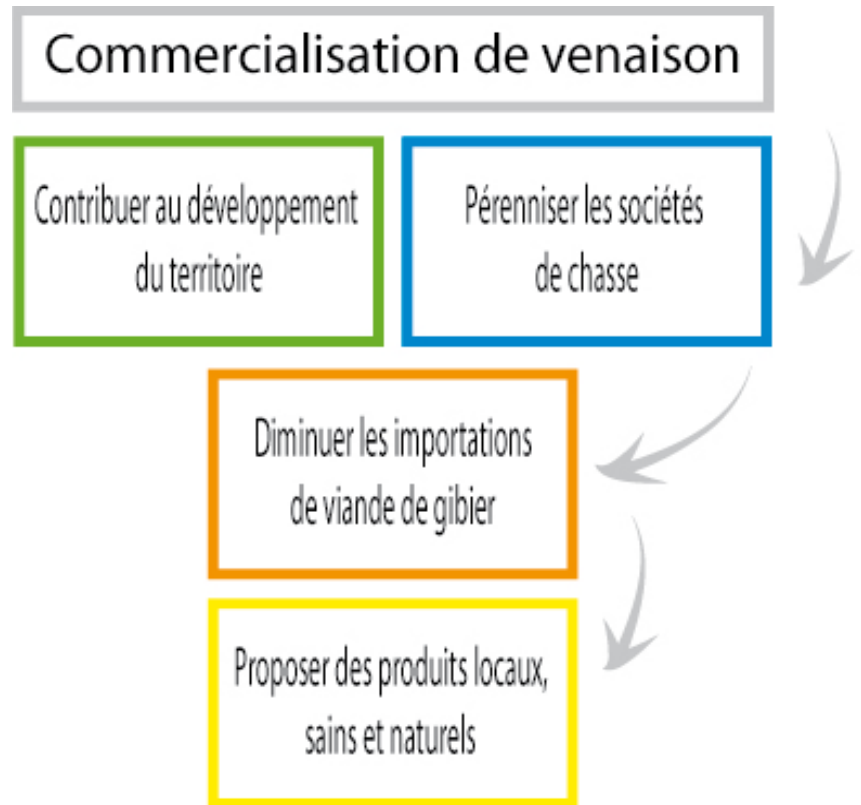
L'objectif est ici double. Nous souhaitons travailler à la mise en valeur de la viande gibier auprès de consommateurs par la mise en avant des qualités intrinsèques de cette viande. Cependant, pour ce faire, nous devons pouvoir faciliter les actions nécessaires à la consommation. A commencer par la certification vétérinaire des carcasses et la découpe du gibier.

En Aveyron, les plans de chasse de grand gibier sont en augmentation. Traditionnellement, la venaison était partagée entre les propriétaires des parcelles et les chasseurs, mais aujourd'hui, la production de viande gibier est excédentaire et peine parfois à trouver preneur. Aussi, on enregistre une possibilité grandissante de faire bénéficier du gibier chassé au grand public.

La venaison a de très nombreux atouts. Outre une viande tout à fait naturelle produite localement, elle possède des qualités gustatives et nutritionnelles avérées et de plus en plus reconnues. L'enjeu réside également dans la possibilité de diminuer la part des importations de gibier en France qui représente actuellement près de 80% du gibier consommé. C'est un paradoxe que l'on doit pour beaucoup aux difficultés que rencontrent les détaillants et les professionnels de la viande pour se fournir en viande de gibier.

Pour un usage domestique et privé, il n'y a pas d'obligations réglementaires spécifiques. Aussi, le partage de la viande de gibier entre les adhérents d'une association de chasse ne pose pas de difficultés particulières.

Il importe de noter que toutes les sociétés de chasse doivent disposer d'au moins un chasseur ayant fait la formation d'examineur initial de la venaison. Ainsi, les viscères et les organes vitaux de chaque animal prélevé à la chasse sont examinés. Il s'agit d'un examen visuel destiné à écarter les pathologies les plus courantes.



« ... Aujourd'hui, la production de viande gibier peine parfois à trouver preneur. Aussi, on enregistre une possibilité grandissante de faire bénéficier du gibier chassé au grand public... »

Cependant, concernant la viande de sanglier la société de chasse doit informer les preneurs du risque de trichinellose. Aussi, à cet égard, la Fédération Départementale des Chasseurs de l'Aveyron effectue la traçabilité des animaux en envoyant des prélèvements de langue de sanglier à un laboratoire d'analyse pour vérifier l'absence de trichines.

Pour la vente de la venaison à un professionnel, en plus des obligations de traçabilité, de contrôle trichine et d'examen initial, la société doit respecter des bonnes pratiques d'hygiène, cela, depuis l'éviscération,

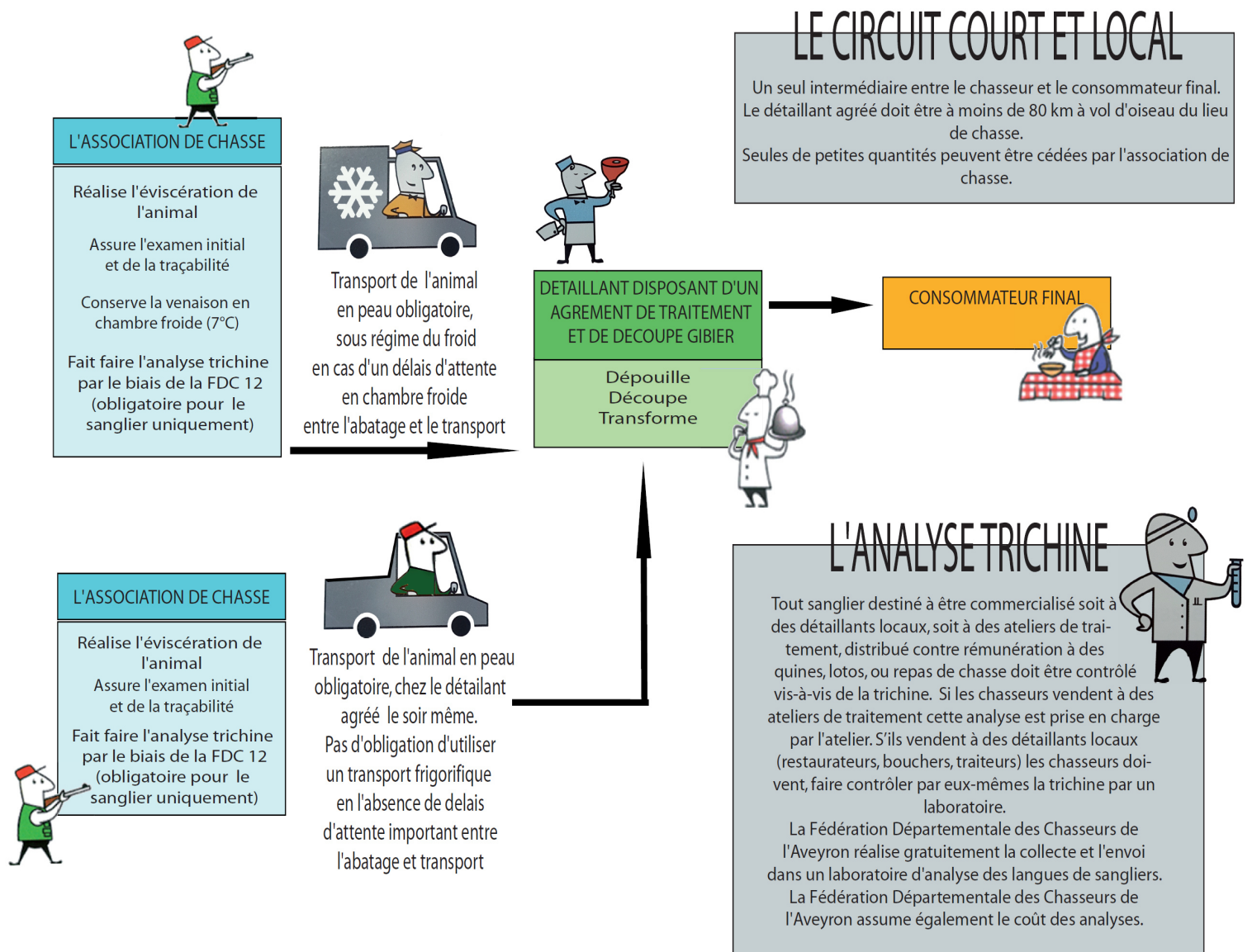
le stockage et le transport. L'animal doit être livré au professionnel éviscéré et en peau il ne peut pas être dépouillé ni découpé par les chasseurs. Deux types de circuits de vente se distinguent : le « circuit long » et le « circuit court et local ». La réglementation en matière d'hygiène qui s'y applique diffère sur certains points.

Les analyses trichines

Depuis plus de 10 ans la Fédération Départementale des Chasseurs de l'Aveyron collecte et fait analyser gratuitement les langues de sangliers pour la recherche de trichinose. À ce jour, aucun cas positif n'a été décelé dans le Département. Tous les ans, nous organisons des journées de collecte au cours desquelles, les sociétés de chasse amènent les langues de sangliers qu'ils souhaitent commercialiser ou distribuer au cours d'un quine.

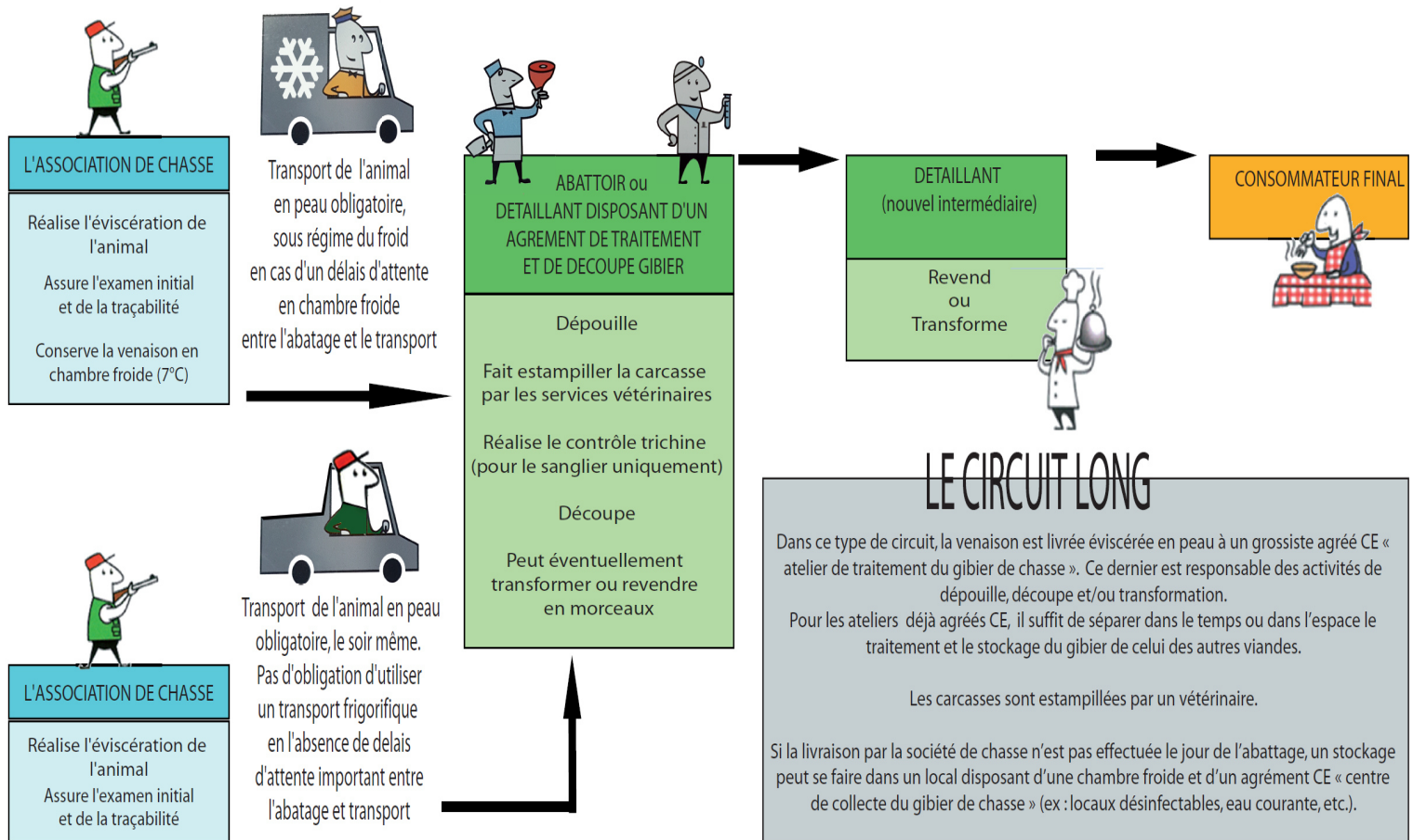
Vente en « circuit court et local » : filière dérogatoire

Pour ce type de circuit, les lieux de stockage et de traitement du gibier n'ont pas l'obligation d'être agréés CE. Néanmoins, ils doivent répondre aux exigences de la réglementation européenne. Dans le circuit court et local, il y a un seul intermédiaire entre la société de chasse et le consommateur final. Le professionnel est situé dans un rayon de 80 km autour du lieu de chasse et les « petites quantités » livrées correspondent à celles d'une journée de chasse. Le gibier est fourni éviscéré et en peau au professionnel détaillant (restaurateur, boucher...) qui dépouille, découpe et vend ensuite la venaison au consommateur final.



Vente en « circuit long »

Dans ce type de circuit, la venaison est livrée éviscérée en peau à un grossiste agréé CE « atelier de traitement du gibier de chasse ». Ce dernier est responsable des activités de dépouille, découpe et/ou transformation. Cet agrément n'est pas forcément contraignant. Il suffit de séparer dans le temps ou dans l'espace le traitement et le stockage du gibier de chasse de celui des autres viandes. Les carcasses doivent être estampillées par un vétérinaire. Si la livraison par la société de chasse n'est pas effectuée le jour de l'abattage, un stockage peut se faire dans un local disposant d'une chambre froide et d'un agrément CE « centre de collecte du gibier de chasse » (ex. : locaux désinfectables, eau courante, etc.).



« ... 66 % des sociétés disposent au moins d'un chasseur ayant suivi la formation de l'examen initial de la venaison ... »

Enquête auprès des sociétés de chasse

Méthode

Un questionnaire a été envoyé aux présidents des 512 sociétés de chasses adhérentes à la Fédération. Il a été conçu pour avoir une vue d'ensemble des sociétés intéressées, de leurs motivations, leurs freins et leurs pratiques. Il s'agissait aussi d'identifier les quantités à vendre potentiellement dans le département. Cette enquête a été complétée par la réalisation d'entretiens approfondis

avec des Présidents.

Enquêtes auprès des professionnels

Des entretiens ont également été réalisés auprès des détaillants : bouchers-charcutiers, restaurateurs, traiteurs. Ils ont permis d'appréhender les motivations et les freins. Tous les abattoirs du département ont été également interrogés.

Résultats de l'enquête auprès des Sociétés de Chasse

Parmi les sociétés de chasse auxquelles ont été envoyé le questionnaire, nous avons

eu un taux de réponse de 44%. C'est plutôt faible. Cependant, cela doit être pondéré, car il s'agissait de la première enquête réalisée intégralement en version dématérialisée et nombre de nos présidents ne sont pas rompus à l'exercice.

Pratiques actuelles de partage, don et vente de la venaison

Nous avons demandé aux Présidents quel était le devenir de la venaison. Cession à titre gratuit ou onéreux, quine ou repas de chasse. Il s'agissait d'une question ouverte autorisant

plusieurs réponses. Aussi 100 % de ceux qui ont répondu à l'enquête partagent la venaison entre les chasseurs et leurs proches. 87 % précisent donner également de la viande aux propriétaires chez lesquels ils chassent. 72 % soulignent également conserver de la viande pour le quine de fin d'année ou pour le repas de chasse. 20% disent en donner à des particuliers qui ne sont ni des proches de chasseurs ou des propriétaires. Certaines sociétés en effet donnent de la viande aux habitants de la commune et d'autres précisent faire même la tournée des lotissements pour distribuer de la venaison. 1 société

Qui traite la venaison ?

Dans 54,5% des cas, la venaison est traitée par le même chasseur. C'est assez étonnant de voir que finalement, cette étape cruciale repose sur les épaules d'un seul homme. Cependant là aussi, il est nécessaire de nuancer. On est loin de l'adage un seul être vous manque et tout est dépeuplé puisque parmi les Présidents interrogés sur le sujet tous précisent que si le « préposé » au dépeçage et à la découpe est absent, le travail se fait quand même.

D'autres prennent le relais. 50% disent le faire à tour de rôle et expliquent que tout le monde met la main à la pâte si plusieurs pièces de gibier sont à traiter. 10.9 % disent avoir la chance de compter dans leurs rangs un professionnel de la découpe en activité ou en retraite et que de fait le travail de la viande lui « revient ».

Aucune des sociétés ayant répondu ne fait appel à un professionnel qu'ils

« ... Dans le cadre d'un accompagnement «chasse accompagnée», le parrain se doit donc d'être irréprochable...»



déclare vendre de la venaison à des particuliers et une autre à un grossiste. Au final, on se rend compte que le grand public (non-chasseur et n'ayant pas de parents chasseurs) n'a que très peu accès à la viande de gibier. Seuls 20 % bénéficient des dons faits par les sociétés de chasse. Cependant, ici aussi il faut savoir pondérer les chiffres. Car nous ignorons ce que deviennent les morceaux partagés entre chasseurs. En effet, lorsque l'on évoque le sujet dans les maisons de la chasse, ils sont nombreux à dire re distribuer la venaison à des voisins ou des collègues.

rémunéreraient. Parmi les sociétés qui ont répondu à notre enquête, plus de 66 % disposent au moins d'un chasseur ayant suivi la formation « Examen initial de la venaison ». Il est donc nécessaire de poursuivre plus encore le travail de formation à destination des chasseurs sur cet aspect des choses.

Sous quelle forme est traitée la venaison ?

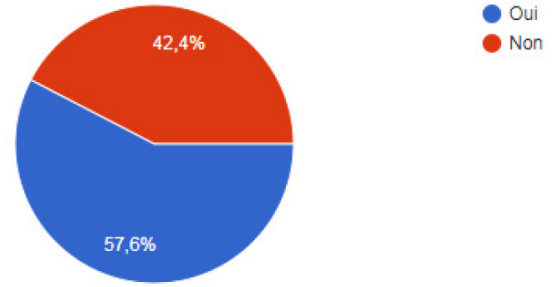
Quoi qu'il en soit, la valorisation se fait sous forme de pièces (cuissots, filets, sauté). Rares sont les sociétés qui réalisent des préparations culinaires à base de gibier (ex. : conserves, saucisson...). La découpe est faite en quartiers



ou en pièces. Les chasseurs interrogés sont intéressés pour être formés à la découpe du gibier façon bouchère. Ils avancent avoir envie de valoriser eux-mêmes les produits de la chasse par une meilleure présentation des morceaux découpés.



Le local dispose t-il d'une chambre froide ?

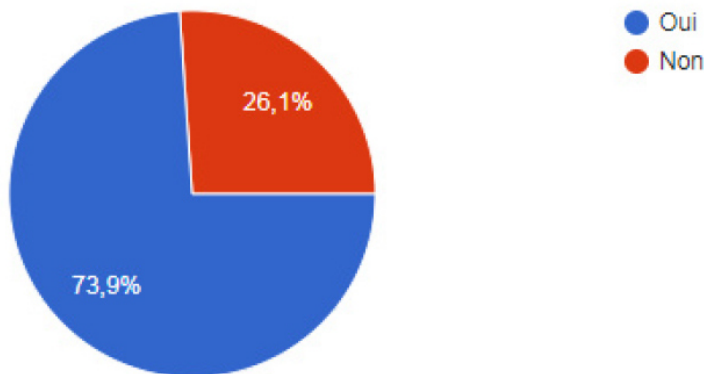


Où est traitée la venaison ?

Les sociétés sont 73.9% à valoriser la venaison dans un « local dédié ». Ce local, toujours équipé d'eau courante potable, est doté à 57.6% d'une chambre froide.

Une société dispose d'un véhicule frigorifique adapté au transport des carcasses, une autre fait appel à un grossiste qui vient directement se servir dans la chambre froide et qui par conséquent, dispose d'un véhicule adapté.

Le traitement de la venaison est-il effectué dans un local approprié ?



Appui à la valorisation de la venaison

Parmi les sociétés ayant répondu au questionnaire, 18.5 % sont intéressées par un appui à la valorisation de la venaison dans le cercle de chasse. Une fois encore, ce chiffre doit être analysé au prisme des raisons qui font que les sociétés ne sont pas intéressées.

Quels sont les freins à la valorisation de la venaison ?

En effet quand on demande aux sociétés de préciser les freins à la commercialisation ils sont 48 % à dire ne pas avoir amorcé une réflexion sur le sujet. Ce qui laisse supposer que parmi eux certains pourraient y voir un intérêt.

Ici aussi, l'enquête laisse la possibilité de faire plusieurs réponses.

Aussi, 47 % estiment avoir un tableau de chasse insuffisant pour ce faire. L'absence de « surplus » de gibier à vendre pourrait être contrebalancée par l'évolution à la hausse des tableaux de chasse. En effet, il ne fait aucun doute que si l'augmentation des effectifs de grand gibier se confirme, demain peut-être certaines d'entre elles réviseront également leur positionnement.

Encore, 16 % soulignent le caractère contraignant de la réglementation comme point de blocage. Enfin, 33.3 % avancent que la vente de gibier n'est pas en adéquation avec leur éthique de la chasse. Pour eux, la vente est en contradiction avec leur vision de la chasse. L'appât du gain risquant d'entraîner une course au tableau.

De plus, pour 18% d'entre elles, la vente peut engendrer une situation conflictuelle avec les propriétaires qui cèdent gratuitement les droits de chasse.

Quels intérêts voyez-vous à la valorisation de la venaison ?

Quand on demande aux sociétés de chasse quels intérêts ils voient dans la valorisation de la venaison. Le résultat est sans appel puisque 71.9 % y voient un intérêt pécuniaire qui permettrait « de mettre du beurre dans les épinards ».

En effet les sociétés sont de plus en plus sollicitées pour participer au paiement des dégâts et une source de revenus supplémentaire ne serait pas de refus. Notons que cette enquête a été faite avant la mise en place du permis national à 200 euros. Ce dernier en supprimant le timbre sanglier a imposé la « taxe à l'hectare » qui implique une participation financière accrue

des sociétés de chasse. Aussi, il ne fait aucun doute qu'ils seraient beaucoup plus nombreux aujourd'hui à voir un intérêt financier à commercialiser du gibier. 45.6% pensent que la commercialisation de la viande de gibier est un vecteur de l'amélioration de l'image de la chasse. 40.4 % pensent également que la mise en valeur commerciale de la viande valoriserait les produits issus de la chasse. Ils avancent le caractère noble, sauvage et naturel de la venaison. 17.5 % pense également qu'associer la viande gibier à un territoire participerait au développement du territoire. Assez



paradoxalement, quand 33.3 % des sociétés ayant répondu avançaient à la question précédente que la vente de gibier n'était pas en adéquation avec leurs valeurs ils ne sont plus que 5% à ne voir aucun intérêt à la commercialisation. 2% à préciser craindre que la commercialisation

soit mal vue par les propriétaires et préfère ne pas commercialiser « par respect des propriétaires ».

Quelles quantités ?

Il importe de souligner dès à présent que l'activité de vente de la venaison ne doit pas être vue comme une recherche de profit, mais bel et bien comme une volonté de pérenniser la société de chasse et lui permettre de faire face à des problématiques aussi différentes que le coût des dégâts des sangliers ou la location de tènement boisé par exemple.

Quand on interroge les sociétés sur les quantités qu'ils pourraient éventuellement mettre à la vente on obtient les chiffres suivants :





- Cerfs : 43
- Sangliers : 63
- Chevreuils : 31

Quand on demande aux chasseurs de s'exprimer sur cette enquête et sur leurs attentes ou leur réflexion sur le sujet.

On note alors 3 grandes catégories

- Ceux qui apprécient l'initiative et qui envisagent la vente de venaison
- Ceux qui sont fondamentalement contre et le font savoir
- Ceux qui avancent les problématiques sanitaires et réglementaires comme un frein à la vente de viande de gibier.

Il est toutefois régulièrement précisé dans les propos que la priorité restera toujours de faire d'abord profiter de la viande aux propriétaires et aux chasseurs de l'association. D'ailleurs plusieurs soulignent avoir essayé de donner

de la viande à des associations caritatives, mais aussi à des écoles ou des maisons de retraites et que cela s'est systématiquement soldé par un échec du fait d'une réglementation contraignante et compliquée à comprendre.

Résultats de l'enquête auprès des détaillants locaux



Nous avons mené une enquête auprès des bouchers du département. Nous avons interrogé le syndicat des bouchers qui nous a demandé de lui faire parvenir l'enquête. Le syndicat se chargeant alors de la diffuser auprès des détaillants et grossistes.

Au final, on ne peut pas dire que nous ayons rencontré un franc succès puisque seuls 7 bouchers ont pris la peine de répondre à notre enquête.

Malgré cela, ils nous ont livré des réponses et des réflexions plutôt intéressantes. En effet, les détaillants intéressés par l'achat de gibier de chasse sont attirés par l'aspect « local », par le côté « terroir » très marqué du produit. En outre, l'éventualité d'un estampillage « fabriqué en Aveyron » ou bien la création d'un label « viande sauvage d'Aveyron » plait énormément et est au centre des motivations pour aller plus loin dans la vente de viande de gibier.



On note également une méconnaissance des procédures d'approvisionnement et la crainte d'un manque de souplesse et de régularité dans les approvisionnements. Pour la majorité encore le gibier est très lié aux périodes de fêtes et donc marqué par la saisonnalité. D'ailleurs, le principal frein à

4 se fournissent directement auprès des sociétés de chasse, 1 auprès d'un grossiste et un autre directement auprès d'un élevage de gibier.

Les bouchers achètent sous forme de carcasse (80%), de morceaux (40%) et plats cuisinés (20%). Un nous a dit être intéressé par faire

sont sans appel. À deux, les enquêtés (un grossiste et une boucherie) traitent 5500 kg de grands cervidés, 450 kg de sangliers et 300 kg de chevreuils.

42.9% des bouchers enquêtés sont intéressés par l'acquisition de viande de gibier aveyronnais. Et 85.7% souhaitent voir créer un label « Viande sauvage d'Aveyron ».

Ils soulignent l'opportunité de mettre à disposition des consommateurs un produit le plus frais possible, proche géographiquement du lieu de vente.

En revanche, les détaillants ne souhaitent pas acheter le gibier entier, éviscéré et en peau. La partie dépeçage les rebute. D'autres ne souhaitent pas réaliser la découpe car cela nécessite des équipements et ils pensent ne pas avoir la capacité de valoriser l'intégralité d'une carcasse auprès des consommateurs.

« ... La recherche d'un établissement susceptible de porter un projet d'agrément CE de traitement et de découpe dans le département est donc nécessaire.... »

l'achat de gibier de chasse est un a priori sur la réglementation en matière de commercialisation de la venaison. Celle-ci paraît aux professionnels particulièrement contraignante.

71.5% d'entre eux commercialisent déjà de la viande de gibier et 80 % le font depuis plus de 5 années.

de la charcuterie haut de gamme de sanglier. Précisant que l'idéal serait d'avoir des animaux tirés à l'affût. L'acide lactique n'allant pas de pair avec la charcuterie.

Assez étonnamment le chevreuil et le sanglier sont davantage plébiscités que le cerf.

Cependant, les quantités traitées

Résultats de l'enquête auprès des abattoirs et ateliers de découpe

Trois abattoirs ont été interrogés.

En Aveyron, un seul établissement, bénéficie d'un agrément traitement de gibier, mais ne souhaitait pas l'exploiter.

Aucun établissement n'est agréé pour la découpe du gibier dans le département. Seul un établissement qui bénéficie d'un agrément découpe d'ongulés domestiques est «toléré» à découper du gibier en petite quantité et sur des périodes restreintes. Cette tolérance de la part de la DDCSPP ne peut aboutir à une régularisation par manque de capacité structurelle de l'établissement.

La recherche d'un établissement susceptible de porter un projet d'agrément CE de traitement et de découpe dans le département est donc nécessaire. La mise en place d'une filière implique le déplacement d'un vétérinaire (ou du gibier) afin que les carcasses soient estampillées conformément à la réglementation en vigueur. Ces professionnels ont, tout de même, certaines appréhensions vis-à-vis de la réglementation qui les obligerait à dédier une salle spécifique pour le gibier.

Communiquer et informer sur la valorisation dans le cercle de chasse, la vente et le don

L'étude a également révélé l'utilité de dépasser les réticences des chasseurs pour la vente en

Venaison

Formation à l'examen initial

Dans le cadre des formations de la Fédération départementale des chasseurs de l'Aveyron, une trentaine de chasseurs ont participé au centre de formation de la Gachoune à Rodelle à la formation «Examen initial de la venaison».

Cette formation dispensée par Bernard Blanchy et André Daudé permet aux chasseurs de bien connaître les pathologies du gibier au travers de l'examen des organes internes des bêtes prélevées à la chasse. C'est impératif

si l'on souhaite donner directement ou à travers un quine, de la viande de gibier. En effet, l'examen initial de la venaison doit être réalisé systématiquement par une personne ayant suivi cette formation. Elle se déroule en deux temps, une première partie théorique, en salle suivie d'une partie pratique en atelier de découpe.

Comme à l'accoutumée, les aspirants examinateur ont fait leur apprentissage grandeur nature sur des sangliers et un chevreuil prélevés la veille. Le succès de

cette formation qui allie théorie et pratique permet non seulement de réaliser en direct l'examen des organes internes, mais aussi de profiter des conseils avisés du jeune boucher retraité Michel Conquet pour le dépeçage et la découpe du gibier.

Le catalogue des formations de la Fédération départementale des chasseurs est disponible sur son site internet, les chasseurs qui souhaitent bénéficier des analyses trichines, doivent également se rapprocher de leur Fédération.



modifiant leurs représentations.

Il faut sortir de l'image de recherche unique de profit pour aller vers celle d'une vente dont les fruits permettent de pérenniser l'association de chasse, investir dans des projets de gestion du territoire et contribuer au développement économique local.

Il est aussi question de rassurer les professionnels (abattoirs, ateliers de découpe, bouchers, restaurateurs...) sur la réglementation en matière d'hygiène et de traçabilité du grand gibier. Enfin, les chasseurs et les professionnels sont demandeurs d'information et de sécurisation des procédures de vente et de don. L'étude a mis en évidence la volonté d'une partie des sociétés de chasse d'être appuyées dans la découpe de la venaison « façon bouchère » pour le partage dans le cercle de chasse, principalement par le biais de formations.

De même, l'enquête a révélé toute l'importance de poursuivre les formations sur l'examen initial de la venaison. Trop de sociétés encore, ne disposent pas d'un référent.

Enfin, le nombre de candidats pour le don à des œuvres caritatives et leur dispersion géographique ne permet pas, pour le moment, d'envisager ce type de démarche. Ces projets pilotes pourront servir de références permettant de faciliter le développement d'une filière locale aux volumes plus importants (de type circuit long de proximité).

Toqués d'OC : du sanglier au menu

On connaît les Toqués d'OC côté scène, avec des repas tout en qualité qui enchantent les papilles. Savez-vous en revanche que, côté coulisse, le cru 2018 a commencé par une partie de chasse ? Partie de chasse qui a été organisée avec les nouveaux chasseurs qui ont obtenu les meilleures notes à l'examen au permis de chasser.

Ces derniers ont tous été invités par la Fédération départementale des chasseurs de l'Aveyron à participer à plusieurs battues au sanglier. Ces battues, organisées avec les jeunes permis, ont permis, d'une part, aux formateurs du permis de chasser d'assurer en situation réelle une nouvelle piqure de rappel sur la sécurité à la chasse et, d'autre part, de collecter des sangliers pour le repas des Toqués d'OC qui sera servi samedi prochain.

En effet, à l'issue de ces

départementale des chasseurs de l'Aveyron pour les repas des Toqués d'OC. Cependant, avant d'arriver sur la table et de passer entre les mains expertes des chefs, les sangliers vont être désossés par les élèves en boucherie de la chambre des métiers. Sous la houlette d'Antoine Guillaume, pas moins de 100 kg de viande de sanglier vont ainsi être préparés par les apprentis et seront cuisinés samedi prochain par les chefs ruthénois. Comme l'explique Jean-Pierre Authier : « Nous avons proposé aux chefs ruthénois de cuisiner du sanglier, pleinement conscients qu'ils feraient ressortir le meilleur de cette viande et apporteraient une touche de nouveauté par rapport aux traditionnels plats en daube ou en sauce... ».

D'ailleurs, dans son opération de promotion de la viande de gibier la Fédération départemen-



chemin. La recette du sanglier à l'œuf sera traduite en format vidéo et en format papier. Cela, de telle sorte que demain, tout un chacun puisse reproduire le plat à l'identique. Demain, encore, en partenariat avec le traiteur Fran-

l'Aveyron organisera des cours de cuisine. Ces cours à base de gibier existent déjà dans le Tarn et connaissent un franc succès. Il ne reste plus qu'à appliquer la recette en Aveyron.

Toqués d'Oc invités par la Fédération des chasseurs de l'Aveyron Du sanglier au menu de recettes nouvelles

On connaît les Toqués d'Oc côté scène avec des repas tout en qualité qui enchantent les papilles.

Savez-vous en revanche que côté coulisse le cru 2018 a commencé par une partie de chasse ? Partie de chasse qui a été organisée avec les nouveaux chasseurs qui ont obtenu les meilleures notes à l'examen au permis de chasser.

Ces derniers ont tous été invités par la Fédération Départementale des Chasseurs de l'Aveyron à participer à plusieurs battues au sanglier. Ces battues organisées avec les jeunes permis ont rendu possible d'une part aux formateurs du permis de chasser d'assurer en situation réelle une nouvelle piqure de rappel sur la sécurité à la chasse et d'autre part de collecter des sangliers pour le repas des Toqués d'Oc qui sera servi samedi prochain.

En effet, à l'issue de ces battues, les sangliers prélevés ont été donnés par la Fédération Départementale des Chasseurs de l'Aveyron pour les repas des «Toqués d'Oc».

Cependant, avant d'arriver sur la table et de passer entre



les mains expertes des chefs, les sangliers vont être désossés par les élèves en boucherie de la Chambre de Métiers.

Sous la houlette d'Antoine Guillaume, pas moins de 100 kg de viande de sanglier vont ainsi être préparés par les apprentis et seront cuisinés samedi prochain par les chefs ruthénois.

Comme l'explique le président Jean-Pierre Authier : «Nous avons proposé aux chefs ruthénois de cuisiner du sanglier, pleinement conscients qu'ils feraient ressortir le meilleur de cette viande et apporteraient une touche de nouveauté par rapport aux traditionnels plats en daube ou en sauce.»

D'ailleurs, dans son opération de promotion de la viande de gibier, la Fédération Départementale des Chasseurs de l'Aveyron ne va pas s'arrêter en si bon chemin. La recette du sanglier à l'œuf sera traduite en format vidéo et en format papier. Cela, de telle sorte que demain, tout un chacun puisse reproduire le plat à l'identique.

Demain, encore, en partenariat avec le traiteur François Arnaud, la Fédération Départementale des Chasseurs de l'Aveyron organisera des cours de cuisine. Ces cours à base de gibier existent déjà dans le Tarn et connaissent un franc succès. Il ne reste plus qu'à appliquer la recette en Aveyron.

À court-terme : accompagner le développement de circuits courts

A court terme, nous souhaitons accompagner la mise en place de projets « pilotes » sous forme de circuit court (vente directe du gibier éviscéré en peau au professionnel, vendant ensuite directement au consommateur final). Il s'agirait de s'appuyer sur les sociétés de chasse et les professionnels les plus motivés et les plus « prêts » en termes d'hygiène et de matériel.

Faire découvrir la viande gibier aux consommateurs

La Fédération va également poursuivre le travail engagé auprès du consommateur, et de la valorisation de la viande de gibier. C'est un travail de longue haleine entrepris depuis plusieurs années maintenant. Avec le gibier, nous sommes sur de la viande maigre. La viande de sanglier est moins grasse que celle du poulet et quatre fois moins grasse que celle du porc. Qui plus est il s'agit d'une viande de proximité, d'une viande «sauvage» et donc on ne peut

plus saine. Autant d'arguments qui plaident en faveur du développement de la venaison auprès du consommateur. Aussi, la Fédération travaille pour redorer le blason de la viande de gibier. Nous réalisons des actions comme :

- Des partenariats avec des centres de formation aux métiers de la bouche ont également vu le jour.



- En 2018, la Fédération a également donné de la viande de sanglier aux «Toqués d'OC» qui ont créé une recette autour du sanglier pour un repas médiatique réunissant plus de 500 convives.

- En 2019, La Fédération a également mise en place des cours de cuisines en partenariat avec des chefs.

Initiative. De la chasse à la dégustation en passant par les cuisines

■ Tout a commencé par une partie de chasse et s'est terminé aux fourneaux de La Roque, pour un cours dégustation de sanglier.

Ce lundi 11 novembre est une première pour la Fédération départementale des chasseurs, qui compte quelque 540 sociétés de chasse regroupant 11 000 adhérents, qui tuent 14 000 sangliers par an, sur le département. Une première au succès immédiat, puisque les 12 participants se sont inscrits dans les 2 heures suivant la mise en ligne de ce cours (pour 50 €, comprenant le cours, le repas avec dégustation de marçillac et le tablier souvenir). Concrètement, Henri Paulhe, le chef cuisinier du Legta de La Roque, mais aussi président de la société de chasse de Lédèrgues a choisi les sangliers et a préparé en amont daube et terrine. Et ce lundi matin, il a refait avec ses élèves, les mêmes recettes à partir de la pièce bouchère (et tous mangeront en suivant ce qu'il avait concocté, un copier-coller de ce

qu'ils auront préparé dans la matinée), après un cours plus théorique sur la viande, ses contrôles et ses analyses, où il a su démontrer d'une part que le gros gibier se portait bien et d'autre part qu'il était bio, naturel et moins gras, en un mot plus sain et plus goûteux, alors qu'en France on en importe 80 % ! L'objectif de ce(s) cours de cuisine est de faire découvrir cette viande, qui n'est pas difficile à cuisiner. De plus avec un chef très pédagogue, distillant aussi bien sa bonne humeur que ses précieux conseils, ce fut un réel plaisir pour les participants, tous autant que la dégustation très animée qui a suivi. Au vu de l'ambiance et des réactions du groupe, nul doute que cette première était un réel succès et que d'autres cours auront lieu. « Ici, nous avons des supers locaux, un cadre idéal et un chef hors pair, cela ne pouvait que fonctionner. On envisage désormais deux cours par an. Nos chasseurs espèrent, par cette action, promouvoir la consommation de gibier... » explique-t-on du côté de la Fédération.



Le chef Henri Paulhe avec le groupe de participants cuisiniers.



Après la cuisine, place à la dégustation, avec un bon marçillac !

Sources :

Enquête FDC12.

Valorisation du gibier de chasse dans le Tarn - Réflexion et faisabilité», 2016 - FDC 81.

Valorisation de la venaison. Guide méthodologique, pratique et de réflexion. FNC

Photo : Dominique GEST et FDC12



Fédération Départementale **des Chasseurs**
de l'Aveyron

Fédération Départementale des
Chasseurs de l'Aveyron
9, rue de Rome, Bourran
12000 Rodez
fdc12@chasseurdefrance.com
05.65.73.57.20