

COMPTE RENDU D'EXPERIENCE
ACTEON , un outil d'intégration des activités cynégétiques
dans le développement durable des territoires

Jean-Paul WIDMER
Responsable du développement de l'association ACTEON
58 boulevard du Général Leclerc
92100 Boulogne Billancourt



Colloque SFER "Chasse, Territoires et Développement durable
Outils d'analyse, enjeux et perspectives "

25, 26 et 27 mars 2008 – ENITAC CLERMONT-FERRAND, France

RESUME

ACTEON, un outil d'intégration des activités cynégétiques dans le développement durable des territoires

La demande de séjours de chasse en France est un phénomène qui prend de l'ampleur. De plus en plus de chasseurs considèrent que la chasse est un loisir parmi d'autres et le nombre de chasseurs disposant de territoires qui leur soient attachés est en constante diminution.

La première des solutions qui se présentent à ces chasseurs « nomades » qui sont prêts à payer pour un service qui leur est rendu, est de s'adresser aux chasses commerciales dont les publicités se trouvent en nombre dans toutes les revues cynégétiques. Un marché important existe, mais un nombre sans cesse croissant de chasseurs rebutés par le caractère obligatoirement artificialisé de ces chasses, recherche à s'intégrer dans une organisation plus authentique de chasse. Pour cela il faut avoir accès aux territoires et à ceux qui les gèrent. Actéon a été créée pour mettre en relation les uns avec les autres.

Actéon est une association sans but lucratif. Elle bénéficie de l'agrément de tourisme AG 092 05 0002 qui lui permet de bâtir et de commercialiser des produits touristiques dans un cadre légal (Loi de 1992 et Décret de 1994).

Sur le créneau très particulier du tourisme de chasse diffus, Actéon remplit les trois critères de base qui définissent le développement durable :

- la fonction économique en créant un flux financier en particulier dans des zones défavorisées économiquement
- la fonction sociale en répondant aux besoins de loisirs d'une partie de la population urbaine et en confortant ceux des chasseurs ruraux
- la fonction écologique en apportant un outil qui permet, en cas de nécessité d'assurer la réalisation de plans de chasse.

De plus le caractère associatif permet de rajouter le qualificatif « équitable » à ce dispositif car les critères du tourisme équitable sont aussi réunis.

:

Jean-Paul WIDMER
Responsable du développement
jean-paul.widmer@acteon.asso.fr

COMPTE RENDU D'EXPERIENCE

ACTEON, un outil d'intégration des activités cynégétiques dans le développement durable des territoires

L'association est née en 1996, d'une réflexion sur l'évolution sociologique des chasseurs confortée par une enquête SOFRES dont on peut aujourd'hui constater la réalité.

- la société française s'urbanise
- les chasseurs des villes éprouvent des difficultés à trouver des territoires où exercer leur loisir
- le monde agricole est à la recherche de nouveaux produits et doit diversifier ses sources de revenus

Le projet avait donc pour but de rapprocher la demande de loisir-chasse des citadins, d'une offre possible de produits susceptibles d'intéresser la clientèle et de contribuer au développement rural.

Et de fait, la demande de séjours de chasse en France est un phénomène qui prend de l'ampleur. De plus en plus de chasseurs considèrent que la chasse est un loisir parmi d'autres et le nombre de chasseurs disposant de territoires qui leur sont attachés est en constante diminution.

La première des solutions qui se présentent à ces chasseurs « nomades » qui sont prêts à payer pour un service qui leur est rendu, est de s'adresser aux chasses commerciales dont les publicités se trouvent en nombre dans toutes les revues cynégétiques. Un marché important existe, mais un nombre sans cesse croissant de chasseurs rebutés par le caractère obligatoirement artificialisé de ces chasses, recherche à s'intégrer dans une organisation plus classique de chasse ; pour cela il faut avoir accès aux territoires et à ceux qui les gèrent. Actéon met en relation les uns avec les autres.

ACTEON : une expérience unique en matière de tourisme chasse

L'activité de l'association est encadrée par un concept qui détermine un label. Celui-ci indique clairement que les espèces chassées ne peuvent être que des espèces de faune sauvage considérées comme des ressources naturelles à gérer de manière cohérente, raisonnée et durable. Sont donc exclues toutes les chasses commerciales ou professionnelles qui, pour s'assurer d'être rentables, doivent faire appel à des lâchers ou des enclos.

Par ailleurs le concept prévoit que les chasseurs Actéon seront accompagnés et initiés aux pratiques cynégétiques locales et à la connaissance des territoires et ce par des chasseurs locaux.

La conséquence directe est qu' Actéon propose à ses adhérents des activités cynégétiques exclusivement en milieu ouvert et sur des territoires gérés par des détenteurs de droit de chasse qui lui cèdent une petite partie de ses possibilités de chasse. Il s'agit donc d'un tourisme de chasse diffus dont Actéon est le seul acteur au niveau national.

Or la manière de chasser que propose Actéon est adaptée à une fraction croissante de la population de chasseurs qui ne peut s'investir véritablement sur un territoire, soit parce qu'elle n'en a pas à proximité de sa résidence, soit parce qu'elle ne dispose pas du temps nécessaire du fait du rythme de vie très différent par rapport à celui des générations précédentes.

Ces chasseurs sont prêts à payer un service à ceux qui ont encore la chance de pouvoir gérer les territoires et sont prêts à les accueillir C'est donc une opération « gagnant-gagnant » qui devrait permettre de limiter la chute du nombre de chasseurs en favorisant cette population de « nouveaux » chasseurs qui considèrent la chasse comme un loisir parmi d'autres.

ACTEON : une clientèle spécifique

ACTEON a été imaginée à l'origine pour répondre à la demande du chasseur urbain, sans territoire, accompagné de sa famille pour qui sont organisées des activités de nature ou de culture, payantes ou non, et qui consomme les produits du terroir.

Les promoteurs du concept constatant que la population française devenait de plus en plus urbaine et serait à terme coupée de ses racines rurales, craignaient une désaffection de cette population vis-à-vis de la chasse et souhaitaient devenir à la fois un outil de motivation et de promotion et un outil de développement local.

Une enquête a été réalisée en 2006 et 2007 auprès des clients ACTEON avec un taux de réponse de plus de 65%. Par ailleurs un travail d'analyse a été effectué sur le fichier clients.

Les clients français d'ACTEON sont à près de 70% issus des régions de l'axe Lille – Paris – Lyon – Marseille. Toutefois la proportion d'adhérents demeurant dans une commune urbaine est plus faible qu'attendu : alors que la population urbaine représente 76 % de la population française, elle ne représente que 62 % des adhérents. Ces résidents ruraux n'exercent cependant pas une profession rurale et travaillent majoritairement en ville.

L'âge moyen de l'adhérent ACTEON est de 50 ans, ce qui est l'âge moyen du chasseur (ONCFS, 1999).

Toutefois, la répartition par classe d'âges est différente, ACTEON recrutant peu de jeunes chasseurs et de très vieux chasseurs.

La clientèle ACTEON est dominée par les catégories socioprofessionnelles (CSP) supérieures.

Les cadres moyens, cœur de cible déclaré, ainsi que les employés, ont une représentation voisine de leur proportion dans la population masculine.

Les agriculteurs et ouvriers sont sous-représentés, les premiers probablement parce qu'ils ne manquent pas de territoires, les seconds parce que les séjours ACTEON, comme probablement les autres courts séjours, restent trop coûteux pour les petits revenus.

Les inactifs sont presque tous des retraités et sont majoritairement d'une CSP supérieure.

Les clients ACTEON ont une validation nationale à 90 % et sont des personnes qui pour la plupart, ont passé le permis étant jeunes, probablement avant d'entrer dans la vie active.

Il semble par ailleurs qu'ils n'accèdent pas à la chasse par le bénéfice de droits attachés au foncier (seulement un sur quatre est membre d'une ACCA) mais ils sont à 64% des chasseurs sans territoire propre : actionnaires ou réservataires d'une chasse privée.

La majorité achète des journées de chasse (56%) et chasse à l'étranger (54 %).

Le chasseur absolument sans territoire qui n'achète que des journées de chasse est très minoritaire (5%).

Les séjours familiaux représentent un séjour sur trois.

Mais le chasseur ACTEON vient d'abord avec un ou plusieurs amis (37%), puis en couple avec ou sans les enfants, et en troisième position seul (27%).

Contrairement aux prévisions initiales, aucun client ne s'adresse à ACTEON pour acheter uniquement du « tourisme vert » et la quasi-totalité des accompagnants ne pratique aucune activité payante.

Sachant qu'actuellement le facteur limitant pour ACTEON n'est pas la recherche de clients mais de trouver des offres, il est intéressant de connaître les souhaits des clients existants et des les comparer aux activités qu'ils ont réalisées.

Les résultats de l'enquête comme les contacts pris à l'occasion des salons de chasse montrent :

- que le produit « phare » d'ACTEON, le tir à l'approche du chevreuil correspond à une demande soutenue,
- que les souhaits concernant le petit gibier correspondent aux possibilités offertes sauf pour la bécasse qui présente un déficit d'offres.
- qu'il existe une forte demande pour la chasse individuelle des grands animaux (cerf, chamois, isard, mouflon, et aussi sanglier). Sur ces espèces la demande est le double de ce qui a été réalisé.

Par contre les battues au grand gibier ne semblent pas présenter le même engouement. Ces indications sont valables également pour les clients étrangers qui sont belges, espagnols ou suisses.

Les éléments qui déterminent le choix d'ACTEON par les chasseurs, tels qu'ils sont formulés soit lors de la réservation soit lors des salons, sont principalement :

- le fait de n'avoir pas à traiter avec un « marchand de chasse » mais avec un mouvement associatif à but non lucratif et de savoir que leur argent ira directement aux structures qui les accueillent (chasse équitable)
- le fait d'être pris en charge par des chasseurs locaux avec lesquels se créent des liens de sympathie et de confiance au-delà de la prestation chasse proprement dite (chasse conviviale)
- la qualité des territoires et le fait de pouvoir chasser sur des territoires non clos avec du gibier naturel (chasse authentique)
- le fait de bénéficier d'une prestation « clés en main » avec devis personnalisé et feuille de route (prise en charge personnalisée)

En conclusion, il est possible de dire que l'offre ACTEON correspond à une demande réelle d'une population de chasseurs expérimentés qui souhaitent diversifier leur activité cynégétique plutôt de façon individuelle.

Ceci reflète une évolution vers une chasse considérée comme un loisir au même titre que le ski, les séjours au soleil, le golf...

Il restera toujours (et heureusement) des chasseurs qui sont attachés à leur territoire. Leur nombre ira certainement en diminuant dans les années à venir. Se poseront alors des difficultés pour payer l'entretien des territoires, l'achat des bracelets, l'indemnisation des dégâts de gibier éventuellement le montant des locations.

ACTEON sera alors l'outil qui leur permettra de trouver des financements s'ils acceptent simplement d'accueillir chez eux des chasseurs venants d'ailleurs.

ACTEON : acteur d'une bonne gestion des populations de grands gibiers.

Depuis plus de 20 ans, les populations de grands gibiers n'ont cessé d'augmenter alors que dans le même temps la population des chasseurs était en diminution et vieillissante.

Une des conséquences est la difficulté dans certaines zones pour arriver à réaliser les plans de chasse.

Par ailleurs, on constate, en particulier dans la moitié sud de la France, que les chasseurs ont des gibiers de prédilection (principalement le sanglier) et que les autres ne les intéressent pas. C'est le cas parfois des chevreuils, souvent des cerfs et biches ainsi que des mouflons.

Pour les sociétés de chasse qui se trouvent dans l'un ou l'autre de ces cas (voire les deux) ACTEON se présente comme une opportunité puisque l'association peut prendre en charge la mise en œuvre des bracelets de chasse que ces sociétés ne pensent pas pouvoir réaliser. Et ceci sans gêner l'organisation des chasses de la société car soit les chasseurs venant de l'extérieur sont intégrés dans les battues soit il s'agit de chasses individuelles qui ont lieu à des dates autres que celles des battues.

ACTEON par sa façon d'agir de façon diffuse est donc bien un outil permettant la réalisation des plans de chasse et contribue ainsi à la bonne gestion des territoires.

ACTEON : arbitre dans les relations entre chasseurs « territoriaux » et chasseurs « nomades »

Si le concept Actéon est bien accueilli par les sociétés de chasse locales qui y trouvent des avantages, par contre il est mal admis voire combattu féroceement par certains notables cynégétiques qui mettent en avant leur aversion pour tout ce qui fait un lien entre la chasse et le commerce. Cette position cache en fait des motifs plus profonds comme la peur des chasseurs locaux face à des « envahisseurs » potentiels.

La première tare d'Actéon est d'avoir été réfléchi et bâti par des parisiens...de là à imaginer des hordes de « chapeaux à plumes » qui débarquent dans les campagnes pour prendre grâce à leur argent la place des « petits chasseurs » locaux, il n'y a qu'un pas vite franchi.

La réalité est tout autre. Les chasseurs qui font appel à Actéon, le font pour diversifier leur activité cynégétique : ils n'ont aucunement l'intention de prendre en charge des territoires souvent éloignés de chez eux. Par contre ils sont prêts à rémunérer le service qu'ils utilisent auprès de ceux qui assurent la gestion de ces territoires.

En jouant la carte du tourisme cynégétique diffus, Actéon démontre qu'il est possible que des chasseurs nomades soient accueillis sur des territoires sans impact négatif pour les chasseurs locaux.

Si on prend l'exemple d'Actéon Sud-France, cette association travaille quasi exclusivement avec des ACCA ou des sociétés communales de chasse. Celles-ci ont bénéficié par son intermédiaire d'un apport financier de plus de 60 000 € en 2006. Ce montant important représente en fait un montant modeste pour chacune des sociétés de chasse qui y trouvent le moyen de financer leurs activités et, dans certains cas, de leurs permettre de contribuer à l'autofinancement nécessaire pour obtenir des subventions.

Actéon, bien loin de mettre en péril la chasse populaire, contribue activement à son financement et ceci dans un cadre légal et transparent :

- légal car s'effectuant en application du code du tourisme (loi de 1992 et décret de 1994)
- transparent car dans le cadre associatif le principe du « service rendu entre membres » s'applique entre une société de chasse adhérente qui souhaite vendre une prestation et Actéon qui bénéficie de l'agrément tourisme.

On peut espérer que de plus en plus de responsables cynégétiques admettront qu'il est fréquent que certaines sociétés de chasse aient besoin de trésorerie sans vouloir augmenter la contribution des sociétaires, par exemple pour payer les bracelets ou les dégâts de gibier, voire pour payer la location des « domaniaux » pour les ACCA de montagne.

Les fédérations départementales de chasseurs ont l'intérêt le plus évident à ce que cette « commercialisation » ne soit pas laissée à la dynamique propre du marché, et qu'elle soit encadrée par une association sans but lucratif à laquelle elles soient associées. Sinon, la situation évoluera vers un duo marché noir d'un côté, agences de voyages privées de l'autre, qui démarcheront de façon déstabilisatrice les sociétés de chasse et dans ce cas sans demander l'avis des fédérations.

Malgré tous ces arguments, un nombre extrêmement restreint de fédérations départementales de chasseurs s'est investi dans la démarche et il faut bien reconnaître que sans elles la recherche d'offres est beaucoup plus aléatoire. Il est très important de bien connaître le contexte local et les fédérations sont un excellent relais. Voilà pourquoi il est fondamental de trouver un moyen pour lever ce frein qui limite considérablement la progression de l'activité d'Actéon alors que la clientèle existe et qu'elle ira en augmentant.

En effet, l'attrait pour la chasse dans des pays éloignés va aller en diminuant d'une part du fait de l'augmentation du prix des transports mais aussi de celui des prestations locales. On peut donc prévoir que la France devienne la nouvelle destination cynégétique principalement pour les chasseurs qui avaient pris l'habitude d'aller dans les autres pays européens.

CONCLUSION :

Sur le créneau très particulier du tourisme de chasse diffus, Actéon remplit les trois critères de base qui définissent le développement durable :

- la fonction économique en créant un flux financier en particulier dans des zones défavorisées économiquement
- la fonction sociale en répondant aux besoins de loisirs d'une partie de la population urbaine et en confortant ceux des chasseurs ruraux
- la fonction écologique en apportant un outil qui permet, en cas de nécessité d'assurer la réalisation de plans de chasse.

De plus le caractère associatif permet de rajouter le qualificatif « équitable » à ce dispositif car les critères du tourisme équitable sont aussi réunis

:

- rechercher l'épanouissement du client et de l'accueillant
- pérenniser un développement durable des populations visitées
- organiser les séjours en zones dites « défavorisées »
- permettre une juste rémunération des acteurs économiques
- faire en sorte que le client effectue un achat fondé et responsable en toute transparence
- accepter le contrôle intérieur sur le respect de ces principes