

VETAGRO SUP

MÉMOIRE DE FIN D'ÉTUDES D'INGÉNIEUR

L'opération du « Permis de Chasser à Zéro Euro » :
l'expérience de la Fédération Départementale des Chasseurs
de la Haute-Vienne depuis 3 ans et ses orientations.

Blandine AUMARECHAL
Option Ingénierie du Développement Territorial
Année 2016



VETAGRO SUP

MÉMOIRE DE FIN D'ÉTUDES D'INGÉNIEUR

L'opération du « Permis de Chasser à Zéro Euro » :
l'expérience de la Fédération Départementale des Chasseurs
de la Haute-Vienne depuis 3 ans et ses orientations.

Blandine AUMARECHAL
Option Ingénierie du Développement Territorial
Année 2016

Maître de stage : Sébastien HAU
Tuteur de stage : Marion GUILLOT
Stage de 6 mois d'Avril à Septembre 2016



"L'étudiant conserve la qualité d'auteur ou d'inventeur au regard des dispositions du code de la propriété intellectuelle pour le contenu de son mémoire et assume l'intégralité de sa responsabilité civile, administrative et/ou pénale en cas de plagiat ou de toute autre faute administrative, civile ou pénale. Il ne saurait, en cas, seul ou avec des tiers, appeler en garantie VetAgro Sup."

REMERCIEMENTS

Je tiens tout d'abord à remercier Sébastien HAU, mon maître de stage, pour son encadrement, sa disponibilité et surtout sa confiance tout au long de ce stage.

Je tiens à remercier également Marion GUILLOT, ma tutrice de stage, qui a su m'apporter aide et conseils pour la réalisation de ce mémoire.

Mes remerciements s'adressent aussi à tout le personnel de la Fédération Départementale des Chasseurs de la Haute-Vienne, élu, administratif et technique. Chacun aura su m'apporter ses connaissances, son aide et un soutien précieux tout au long du stage.

Je remercie Luc MAZUEL et Armelle MAUMELAT, enseignants de VetAgro Sup, pour leur grande implication toute la durée de l'option IDT.

Enfin, je tiens à remercier toutes les personnes qui m'ont entourée et soutenue durant ces trois années. Je pense particulièrement à ma famille, mes amis de VetAgro Sup et d'ailleurs, mais aussi bien d'autres.

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENTS

TABLE DES ABREVIATIONS

TABLE DES FIGURES

TABLE DES TABLEAUX

SUMMARY

INTRODUCTION	1
1. LA CHASSE EN FRANCE : CONTEXTUALISATION ET EVOLUTION	2
1.1. Des organisations à tous les échelons	2
1.1.1. La Fédération Nationale des Chasseurs	2
1.1.2. Les Fédérations Régionales des Chasseurs	2
1.1.3. Les Fédérations Régionales des Chasseurs	2
1.1.4. Les territoires de chasse, dernier échelon local	3
1.2. Des élus entourés de personnel technique et administratif	3
1.2.1. Des Fédérations gérées par un conseil d'administration	3
1.2.2. Des Fédérations composées de personnel compétent dans divers domaines	4
1.2.3. Des Fédérations en lien permanent avec l'Etat	4
1.3. Une activité fortement pratiquée en France	5
1.3.1. La France, premier pays de chasseurs en Europe	5
1.3.2. La chasse et son poids économique sur le territoire national	5
1.3.3. Des chasseurs au profil atypique	5
1.3.4. La détention d'un permis validé chaque année obligatoire pour chasser	6
1.4. Les enjeux territoriaux engagés	7
1.4.1. Des enjeux agricoles et sylvicoles	7
1.4.2. Des enjeux écologiques	7
1.4.3. Des enjeux touristiques	8
1.5. Des menaces venant de divers horizons	8
1.5.1. La naissance des mouvements « anti-chasse »	8
1.5.2. Une cohabitation nécessaire avec d'autres loisirs de nature	9
1.5.3. Une image dégradée par le temps	9
1.5.4. Un examen qui s'est complexifié	9
1.5.5. Un nombre de chasseurs qui chute	10
2. « LE PERMIS DE CHASSER A 0€ », UNE PROMOTION POUR LA CHASSE	11
2.1. L'opération PC0€, une « révolution » depuis 3 ans en Haute-Vienne	11
2.1.1. L'opération : sa genèse, son offre et ses objectifs	11
2.1.2. Les moyens mis en œuvre	12
2.1.3. Les premiers résultats de l'opération	14
2.1.4. Le « PC0€ » à l'échelle nationale, une ambition de la FDC 87	14

TABLE DES MATIERES

2.2. Une opération qui révèle de nombreuses problématiques	15
2.2.1. Des problématiques au cœur de l'avancée de la FDC 87	15
2.2.2. Des problématiques autour de l'ambition nationale	16
2.2.3. Une problématique universelle à toutes les FDC : l'examen du PC.....	17
2.3. Un stage au cœur de l'OPC0€ : la méthodologie de travail	18
2.3.1. S'imprégner de l'opération et du rôle que chacun a joué	18
2.3.2. Analyser les problématiques et ordonner leur priorité	18
2.3.3. Récupérer les données existantes pour analyse	20
2.3.4. S'enrichir des réunions entre Fédérations Départementales	21
3. DES RESULTATS DE TROIS ANNEES D'EXPERIENCE	22
3.1. L'amélioration du suivi des nouveaux chasseurs	22
3.1.1. L'analyse des enquêtes réalisées	22
3.1.2. La mise en place d'un logiciel CRM adapté au suivi client	28
3.2. Des partenaires plus ou moins difficiles à convaincre.....	31
3.2.1. Des territoires volontaires mais inquiets	31
3.2.2. Des commerçants peu sensibles aux succès de l'opération.....	33
4. DISCUSSION AUTOUR DE L'OPC0€ ET PERSPECTIVES D'AVENIR	34
4.1. Quel avenir pour le suivi des candidats ?	34
4.1.1. La déception Eudonet.....	34
4.1.2. La remise en question de l'utilité de ce suivi	35
4.2. Comment envisager la mobilisation de tous les territoires de chasse ?	36
4.2.1. Des territoires pourtant en proie à de nouveaux actionnaires.....	36
4.2.2. Revoir le « système enquêtes des territoires ».....	36
4.3. Vers une OPC0€ nationale ?.....	37
4.3.1. Les avantages et inconvénients de l'opération	37
4.3.2. Une opération portant ses fruits et qui ne peut que séduire.....	38
4.4. L'OPC0€, une opération éternelle ?	38
CONCLUSION	39
BIBLIOGRAPHIE	40
TABLE DES ANNEXES.....	41

TABLE DES ABREVIATIONS

A.C.C.A : Association Communale de Chasse Agréée

AG : Assemblée Générale

Ancgg : Association Nationale des Chasseurs de Grand Gibier

APCA : Assemblée Permanente des Chambres d'Agriculture

C : Candidat

CA : Conseil d'Administration

CAG : Carte Annuelle Gratuite

Cdcfs : Conseil Départemental de la Chasse et de la Faune Sauvage

CRM : Customer Relationship Management

DDT : Direction Départementale des Territoires

DRE : Direction Régionale de l'Environnement

E1 : Enquête 1- Profil du candidat

E2 : Enquête 2- Bilan de la mi- saison de chasse du nouveau chasseur

E3 : Enquête 3- Bilan de la saison de chasse du nouveau chasseur

E4 : Enquête 4- Raison de la non reprise de la validation du permis de chasser à n+1

E5 : Enquête 5- Raison de la non reprise de la validation du permis de chasser à n+2

E6 : Enquête 6- Raison de la non reprise de la validation du permis de chasser à n+3

ETP : Equivalent Temps Plein

FDC : Fédération Départementale des Chasseurs

FDC 87 : Fédération Départementale des Chasseurs de la Haute-Vienne

FNC : Fédération Nationale des Chasseurs

Fnsea : Fédération Nationale des Syndicats d'Exploitants Agricoles

FRC : Fédération Régionale des Chasseurs

GRC : Gestion de Relation Clients

IJG : Invitation Journalière Gratuite

MEEM : Ministère de l'Environnement, de l'Energie et de la Mer

NC : Nouveau Chasseur

NCnv : Nouveau Chasseur non validé

NCV : Nouveau Chasseur ayant Validé

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

ONF : Office National de la Forêt

OPC0€ : Opération « Permis de Chasser à 0€ »

PC : Permis de chasser

PC0€ : « Permis de Chasser à 0€ »

TABLE DES FIGURES

- Figure 1 :** Organisation institutionnelle de la chasse en France
- Figure 2 :** Répartition des départements à A.C.C.A obligatoires en France (source FNC)
- Figure 3 :** Organisation relationnelle et politique des institutions de la chasse en France
- Figure 4 :** Recensement de la population de chasseurs dans les pays européens
(Données saison 2011-2012, source FACE)
- Figure 5 :** Proportion de chasseurs dans les populations européennes (données 2007, source FACE)
- Figure 6 :** Densité de chasseurs dans les pays européens (données 2007, source FACE)
- Figure 7 :** Evolution du nombre de chasseurs au fil des années (multi sources)
- Figure 8 :** Evolution du nombre de nouveaux chasseurs en Haute-Vienne (source FDC 87)
- Figure 9 :** Evolution du nombre de validations prises en Haute-Vienne (source FDC 87)
- Figure 10 :** Déroulement du suivi des candidats et nouveaux chasseurs par enquêtes
- Figure 11 :** Répartition géographique des "offres promotionnelles" de la chasse par département
(Source Revue nationale de la chasse)
- Figure 12 :** Evaluation du temps de travail dédié aux formations du permis de chasser (source FDC 87)
- Figure 13 :** Evolution de la répartition des sexes des candidats de Haute-Vienne
- Figure 14 :** Evolution de la moyenne d'âge des candidats de Haute-Vienne
- Figure 15 :** Evolution de la répartition des tranches d'âge des candidats de Haute-Vienne
- Figure 16 :** Réponses à la question "Etes-vous déjà allé à la chasse"
- Figure 17 :** Réponses à la question "Savez-vous où chasser ?"
- Figure 18 :** Réponses à la question "Combien de kilomètres seriez-vous prêt à effectuer pour aller chasser ?"
- Figure 19 :** Réponses à la question "Avec quelle(s) arme(s) envisagez-vous de chasser ?"
- Figure 20 :** Réponses à la question "Quel(s) type(s) de gibier envisagez-vous de chasser ?"
- Figure 21 :** Réponses à la question "Avez-vous des auxiliaires de chasse ?"
- Figure 22 :** Les différents profils de candidats établis
- Figure 23 :** Moyenne d'âge des candidats selon leur profil
- Figure 24 :** Répartition des sexes selon leur profil des candidats
- Figure 25 :** Répartition des tranches d'âge par profil
- Figure 26 :** Répartition des différents profils des candidats
- Figure 27 :** Etat des lieux des réponses aux enquêtes E2 et E3
- Figure 28 :** Les sorties effectuées par les nouveaux chasseurs à la moitié de leur première saison de chasse
- Figure 29 :** Les sorties effectuées par les nouveaux chasseurs durant leur première saison de chasse
- Figure 30 :** Les chasseurs qui n'ont pas revalidé leur permis de chasser
- Figure 31 :** Les nouveaux chasseurs qui ne revalident pas la deuxième année et leur raison
- Figure 32 :** Les nouveaux chasseurs qui ne revalident pas la troisième année et leur raison
- Figure 33 :** Profils des chasseurs 2013 perdus durant la saison 2014-2015
- Figure 34 :** Profils des chasseurs 2013 perdus durant la saison 2015-2016
- Figure 35 :** Profils des chasseurs 2014 perdus durant la saison 2015-2016
- Figure 36 :** Moyenne d'âge des candidats 2016 en Haute-Vienne selon leur statut
- Figure 37 :** Moyenne d'âge des nouveaux détenteurs du permis de chasser en 2016
- Figure 38 :** Statut des candidats 2016 en Haute-Vienne par sexe
- Figure 39 :** Etat des lieux des enquêtes territoires menées depuis 3 ans
- Figure 40 :** Evolution du nombre de territoires partenaires
- Figure 41 :** Les territoires ayant été partenaires au moins une année
- Figure 42 :** Cartographie des territoires partenaires 2016 en Haute-Vienne (source FDC 87)
- Figure 43 :** Evolution de la superficie cumulée des territoires accessibles pour 0€ en Haute-Vienne
- Figure 44 :** Dépenses totales des nouveaux chasseurs chez les partenaires commerçants
- Figure 45 :** Répartition des dépenses par commerçant auprès de 104 nouveaux chasseurs

TABLE DES TABLEAUX

Tableau 1: Réponses à la question « Avez-vous envie de vivre des journées de chasse sur d'autres territoires ? »

Tableau 2 : Chiffre d'affaires annuel généré par les commerçants selon les données récoltées

Tableau 3 : Extrapolation du chiffre d'affaires annuel des commerçants

SUMMARY

Although France counts the most hunters in Europe, it has seen a constant decrease of 2% every year for several years.

The Fédération Départementale des Chasseurs de la Haute-Vienne shows a similar trend at a smaller scale and notes no renewal within the group of aging hunting members.

Hunting has lost its appeal in today's ever-changing society, where it is often marred by a bad image contradicting recent vegan movements, and finds itself in competition with other outdoor activities.

In order to find a solution to the decreasing numbers of active hunters, the Fédération des Chasseurs spares no expense to recruit new members. The solution came as "Permis de Chasser à Zéro Euro". The initiative insures that all expenses relative to the procurement of a hunting license are paid for for call candidates living in Haute-Vienne and old enough to have a hunting license. Three years since it was first implemented, the Federation of Haute-Vienne has faced difficulties when it comes to this new procedure. In their will to do their best in carrying out the project, the Federation's technical and administrative personnel have had to deal with increasing work time, and other tasks have had to be put on hold. Following-up on new hunters by means of surveys and their analysis has been put as high priority.

Results show that the work led by the Hunter's Federation of Haute-Vienne has paid off with interesting data, especially concerning the new hunters' profiles and the thoughts of territorial managers on the matter. The latters can provide answers to the many questions hunters may have concerning this project and more importantly, they can guide other Federations that have or that wish to adopt the same strategy.

Keywords: Hunter license – Free – Haute-Vienne – Promoting Hunting – New Hunter – Profile Study – Relationship Management

INTRODUCTION

Avec plus d'un million de détenteurs du permis de chasser, la chasse est actuellement la deuxième activité pratiquée en France. Elle est d'ailleurs le premier pays de chasseurs en Europe, devant l'Espagne et l'Italie. La chasse représente une valeur ajoutée de 2,1 milliards d'euros sur le territoire français (*BIPE, 2015*). Malgré ces chiffres encourageants, le nombre de chasseurs diminue d'année en année et l'ensemble du monde cynégétique* à commencer par les Fédérations Départementales des Chasseurs (**FDC**), s'interroge et se mobilise pour tenter d'inverser cette tendance.

Avec moins de 9000 adhérents en 2013, la Fédération Départementale des Chasseurs de la Haute-Vienne (**FDC 87**) a pu établir ce même bilan critique à son échelle. Année après année, l'érosion démographique se confirme. Malgré l'arrivée annuelle de nouveaux chasseurs, le nombre total d'adhérents actifs diminuent -jusqu'à présent d'environ 2% chaque année- pour de multiples raisons : temporaires (travail, famille, manque de temps, ...) ou définitives (âge, santé, ...) (*FDC 87, 2015*). Pour tenter de palier à ce problème croissant, elle a décidé de mettre en marche une opération audacieuse et innovante, nommée « Permis de Chasser à 0€ » (**PC0€**). Cette dernière propose la gratuité totale à tous ceux désirant passer le permis de chasser et leur permet de découvrir l'activité, en leur facilitant notamment l'accès aux territoires de chasse. L'objectif principal étant bien sûr de recruter massivement de nouveaux chasseurs mais aussi de casser la dynamique d'érosion démographique du nombre d'adhérents. Toutefois, la volonté de la FDC 87 ne s'arrête pas là. En effet, en mettant en place cette opération, elle entend bien la faire étendre à l'échelle nationale. Après trois années d'existence, l'opération a été adoptée par cinq autres Fédérations Départementales, suscite l'intérêt de nombreuses autres mais reste ignorée par la Fédération Nationale des Chasseurs (**FNC**), grande instance de la chasse en France. Les 6 Fédérations associées à l'opération ont actuellement créé un véritable partenariat entre elles. Aujourd'hui, chacune est à un stade différent de développement, de gestion et de réflexion de l'opération. Alors que les plus récemment intégrées prennent conscience des difficultés à gérer les dossiers d'inscription de candidats de plus en plus nombreux et à planifier les sessions de formation et d'examen pour une année, la FDC de la Haute-Vienne, quant à elle, fait face à d'autres problématiques : établir un suivi des nouveaux chasseurs pour optimiser leur fidélisation, rechercher toujours plus de partenaires sur le territoire de la Haute-Vienne, assurer la promotion de l'opération auprès des FDC demandeuses d'informations et contourner les erreurs faites dans le passé pour que les FDC partenaires et prochainement partenaires ne les commettent pas.

Ce mémoire explorera toutes ces pistes d'interrogation révélées par la Fédération Départementale des Chasseurs de la Haute-Vienne. Dans un premier temps, il sera rappelé plus en détail le contexte général dans lequel la chasse se trouve aujourd'hui dans le pays. Il permettra de poser les bases de la situation à laquelle la FDC 87 tente de faire face. Par la suite, nous reviendrons sur l'opération « Permis de Chasser à 0€ » en elle-même, en abordant les problématiques qui y sont associées ainsi que la méthodologie de travail adoptée pour y répondre. Les résultats obtenus pendant cette période de stage seront dans un troisième temps dévoilés, argumentés et analysés. Enfin, nous envisagerons des perspectives d'avenir pour cette opération, qui se renouvelle chaque année par décision en Assemblée Générale (**AG**) qui tend à s'étendre davantage encore.

* Qui se rapporte à la chasse

ECHELON :

Ministère de l'Environnement, de l'Energie et de la Mer

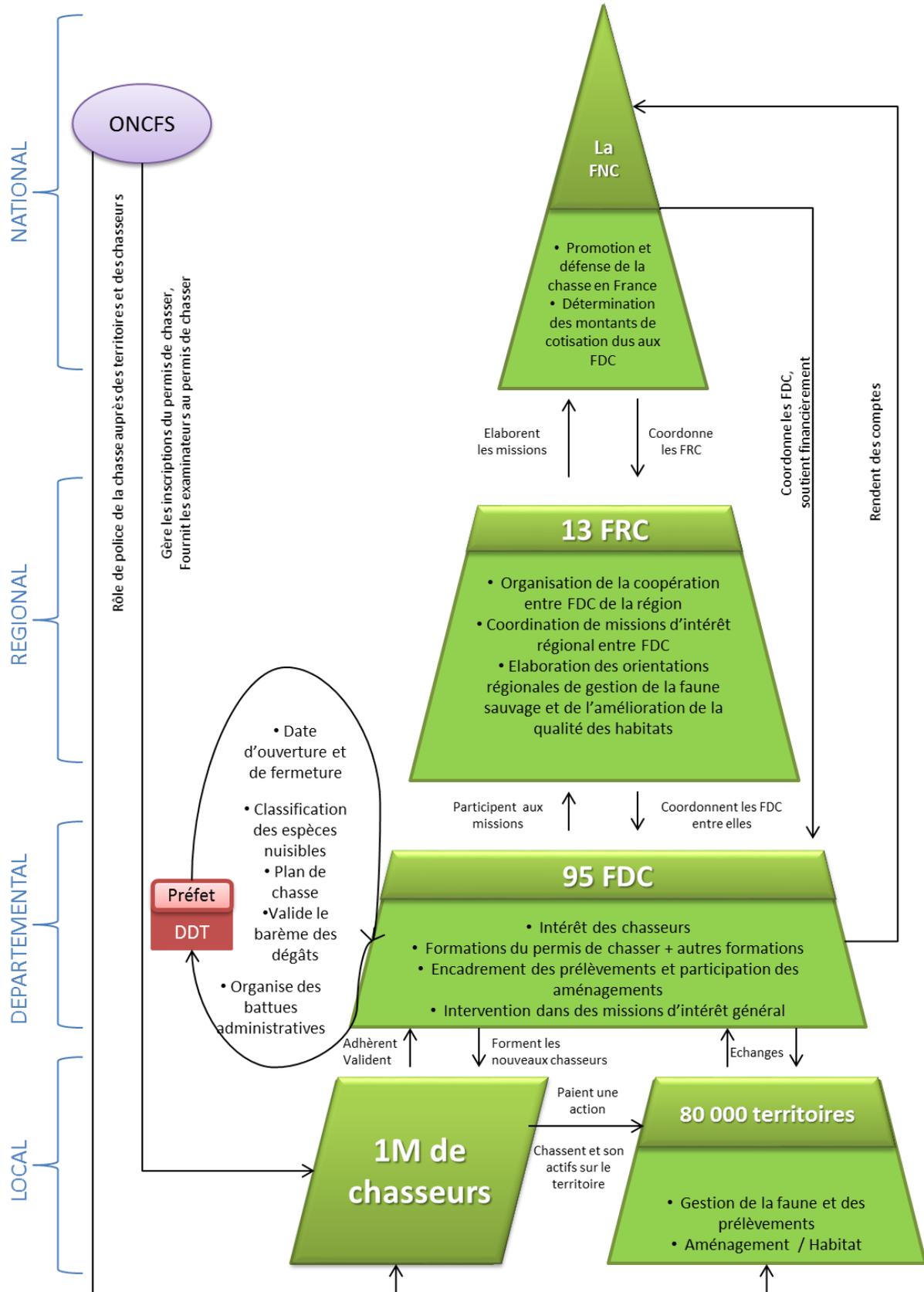


Figure 1 : Organisation institutionnelle de la chasse en France

1. LA CHASSE EN FRANCE : CONTEXTUALISATION ET EVOLUTION

Cette première partie est un état des lieux de la chasse en France. Il permettra notamment de comprendre comment le monde de la chasse est organisé, l'importance de la politique dans le milieu, la place qu'elle occupe dans le pays, les enjeux qui s'y rattachent mais aussi les menaces auxquelles elle doit faire face. Tout ceci révélera l'urgence dans laquelle la mission de stage s'est plongée.

1.1. Des organisations à tous les échelons²

L'organisation de la chasse en France est régie par le ministère de l'environnement, de l'énergie et de la mer (**MEEM**), qui est en charge de l'écologie. Les institutions gérant la chasse, se retrouvent aux trois échelles territoriales que sont les échelles nationale, régionale et départementale. A une échelle plus fine, il existe des sociétés de chasse qui réunissent les chasseurs en activité. On recense 80 000 sociétés de chasse (soit plus de 2 par commune), 95 Fédérations Départementales et Interdépartementales, 13 Fédérations Régionales (**FDR**) -qui, comme toutes les institutions de cet échelon en France actuellement, n'échappent pas à la fusion des régions prévue par la loi NOTRe du 16 juillet 2015- et une Fédération Nationale des Chasseurs (FNC). (*Voir figure 1*)

1.1.1. La Fédération Nationale des Chasseurs (FNC)

Le rôle de la Fédération Nationale des Chasseurs est défini à l'article L. 421-14 du Code de l'Environnement. La FNC est chargée d'assurer la promotion et la défense de la chasse, ainsi que la représentation des intérêts cynégétiques. Elle coordonne l'action des Fédérations Départementales, Interdépartementales et Régionales des Chasseurs. Elle détermine chaque année, en Assemblée Générale, les montants nationaux minimaux des cotisations dues à la Fédération Départementale ou Interdépartementale des Chasseurs, par tout adhérent. Ces dernières se doivent en retour de lui communiquer le nombre de leurs adhérents pour l'année cynégétique en cours.

1.1.2. Les Fédérations Régionales des Chasseurs (FRC)

Les FRC assurent la représentation des Fédérations Départementales et Interdépartementales des Chasseurs de leur région administrative. Elle organise également la coopération entre ces dernières et assure la coordination de leurs activités en liaison avec la FNC, notamment en ce qui concerne la gestion des dégâts occasionnés par le grand gibier. Enfin, elle est consultée par le représentant de l'Etat dans la région pour l'élaboration des orientations régionales de gestion de la faune sauvage et d'amélioration de la qualité des habitats prévues à l'article L.421-7 du code de l'environnement.

1.1.3. Les Fédérations Départementales des Chasseurs (FDC)

Les FDC fédèrent les chasseurs de chaque département et participent à la gestion des espèces et des espaces. Elles sont l'instance officielle de la chasse sur le plan départemental. Elles ont pour missions de représenter les intérêts des chasseurs dans le département y compris devant les différentes juridictions, d'aider tous ses adhérents et de coordonner leurs efforts en vue d'améliorer la chasse dans l'intérêt général.

Elles organisent la gestion et l'encadrement des prélèvements des espèces gibier et participent activement à l'aménagement et à la sauvegarde de leurs habitats.

A l'échelon communal, les fédérations rassemblent des territoires au sein d'associations.

Elles assurent la préparation théorique et pratique à l'examen du permis de chasser (**PC**), organisent des formations continues comme celles des responsables de battue, des gardes particuliers, des piégeurs agréés, ... et interviennent auprès du grand public (milieu scolaire par exemple).

² Site internet de la Fédération Nationale des Chasseurs, consultable sur <http://www.chasseurdefrance.com/>, consulté le 19/07/16, mis à jour le 13/07/16.

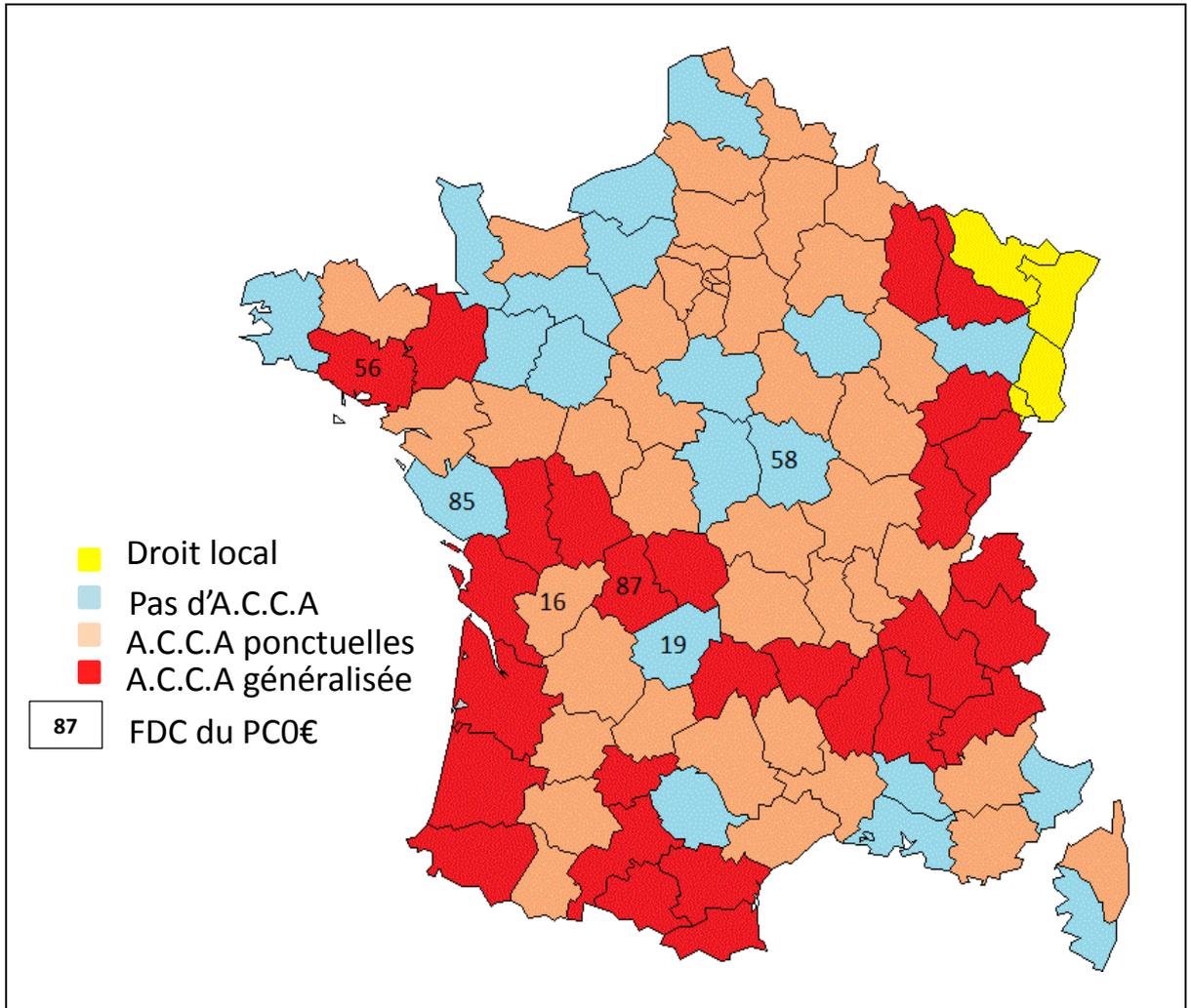


Figure 2 : Répartition des départements à A.C.C.A obligatoires en France (source FNC)

Elles concourent à des missions d'intérêt général et interviennent en qualité de conseil auprès des préfets et d'institutions -comme la Direction Départementale des Territoires (**DDT**), l'Office National des Forêts (**ONF**), l'Office National de la Chasse et de la Faune Sauvage (**Onafs**), la Direction Régionale de l'Environnement (**DRE**) ou encore la Chambre d'Agriculture- et participent à des actions techniques comme le recensement de certaines populations d'animaux, la surveillance sanitaire de la faune sauvage, ou encore la mise en place d'outils de gestion des populations animales.

1.1.4. Les territoires de chasse, dernier échelon local

On recense différents types de territoires de chasse sur le sol français : les associations communales, les chasses privées, les Association Communale de Chasse Agréée (**A.C.C.A**), ...

Les A.C.C.A sont des associations de loi 1901. Une A.C.C.A est constituée sur une commune qui regroupe le droit de chasse sur les propriétés lui appartenant. Elle repose sur l'accord préalable de 60% des propriétaires représentant au moins 60% de la superficie du territoire de la commune. Les adhérents principaux sont des résidents de la commune. Un pourcentage de 10% d'adhérents extérieurs à la commune doit être respecté. Les ACCA ont vu le jour grâce à la loi du 10 juillet 1964, dite « Loi Verdeille ». Aujourd'hui, on en dénombre 10 100 et elles regroupent plus de 350 000 chasseurs. 29 départements comptent des A.C.C.A dans toutes leurs communes (c'est le cas de la Haute-Vienne) et elles sont partiellement présentes dans 41 autres. Elles ont pour but « d'assurer une bonne organisation technique de la chasse »³. (*Voir figure 2*)

L'association de chasse privée est également constituée conformément à la loi du 1^{er} juillet 1901. Elle regroupe les chasseurs de la commune ainsi que les chasseurs étrangers à la commune, qui sont admis selon les modalités prévues par le règlement intérieur. Les demandes d'admission des nouveaux membres sont adressées par écrit au Président de la société qui fera connaître la réponse du Conseil d'Administration dans un délai de 3 mois. Tout membre admis devra payer la cotisation complète de l'année sociale en cours quelle que soit la date d'admission.

La société de chasse communale est un mélange entre l'A.C.C.A et la chasse privée. Dans une société de chasse communale, des propriétaires mettent leurs terrains à la disposition des chasseurs selon leurs bonnes volontés. Le coût de chasse engendré est donc plus élevé qu'en A.C.C.A et se rapproche donc de celui d'une chasse privée équivalente. La société décide donc, comme en chasse privée, qui peut devenir membre de l'association.

1.2. Des élus entourés de personnel technique et administratif⁴

1.2.1. Des Fédérations gérées par un conseil d'administration

Les Fédérations Départementales des Chasseurs sont chacune régies par un conseil d'administration (**CA**). Le nombre de membres sont compris entre huit au moins et seize au plus, selon ce qui est fixé par l'Assemblée Générale. Elle a lieu chaque année. C'est à cette occasion qu'ont lieu les élections. Les membres du CA sont élus pour six ans, au scrutin secret, par les Présidents des territoires de chasse du département, et renouvelables par moitié tous les trois ans. Dans le mois qui suit son entrée en fonction, le CA choisit parmi ses membres, toujours au scrutin secret, un bureau composé d'un Président, d'un ou deux Vice-présidents, d'un secrétaire, d'un trésorier et d'un trésorier adjoint. Le Président est alors le seul représentant légal de la FDC en toute circonstance. La FDC de la Haute-Vienne compte parmi ses 15 administrateurs un Président, M. Christian Groleau, trois Vice-présidents, un trésorier et un trésorier adjoint.

³ Brochure « Association Communale de Chasse Agréée « A.C.C.A », Fédération Nationale des Chasseurs

⁴ Statut de la Fédération Départementale des Chasseurs de la Haute-Vienne
Statut de la Fédération Nationale des Chasseurs

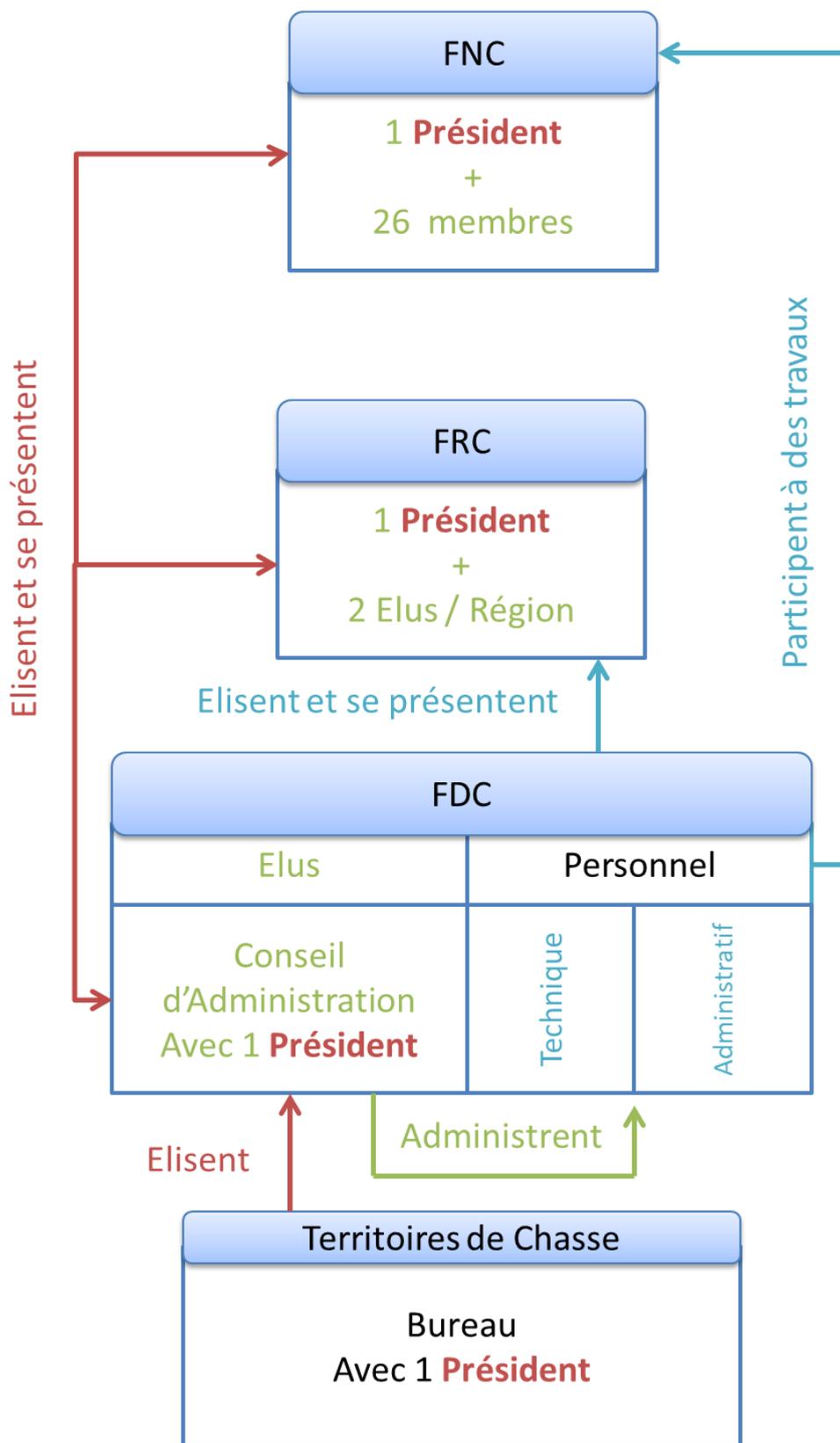


Figure 3 : Organisation relationnelle et politique des institutions de la chasse en France

Les conseils d'administration des FRC, quant à eux, se composent de membres à la fois élus et techniques issus de chacune des FDC appartenant à la région. Le poste de Président à la FRC est occupé par un Président de FDC. Les électeurs, dans le cas présent, se composent de tous les membres élus, administratifs et techniques des FDC concernées. Ils sont élus pour six ans, renouvelables par moitié tous les 3 ans. La FRC du Limousin, dont le siège était préalablement situé à la FDC 87, va fusionner avec celle de l'Aquitaine, qui jusqu'alors représentait la plus grande région cynégétique, et celle du Poitou-Charentes.

Enfin, la FNC est administrée par un président et vingt-six autres membres qui sont élus par tous les Présidents de FDC, pour six ans, au scrutin secret et renouvelables par moitié tous les trois ans. Les candidatures sont réservées exclusivement aux Présidents de FDC et cette élection a lieu pendant l'AG de la FNC. Les élections qui ont eu lieu en 2016 ont réélu à la Présidence M. Bernard Baudin. (Voir figure 3)

1.2.2. Des Fédérations composées de personnel compétent dans divers domaines

Les divers CA des FDC et FRC sont assistés par des services administratif et technique. Au sein de la FDC, le Président peut nommer un directeur, qui sous son autorité, assure la coordination des services et la direction des personnels de celle-ci. Le nombre de personnel au sein d'une fédération dépend de sa taille (du nombre de chasseurs sur le territoire et du territoire en lui-même, ...). D'une Fédération à une autre, on peut retrouver des organigrammes très différents.

Le personnel technique de ces FDC peut rejoindre des commissions au sein de la FNC, en charge de différents sujets (technique, « bientraitance » animale et expertise sanitaire, grand gibier et dégâts, « éducation à la nature », « grands prédateurs », ...).

1.2.3. Des Fédérations en lien permanent avec l'Etat ⁵

Le Préfet de département joue différents rôles pour le monde cynégétique. Il arrête, entre autre, les dates d'ouverture et de clôture générales de la chasse, les dates de fermeture spécifiques, les plans de chasse grand gibier (pour les espèces cerf et chevreuil) et petit gibier (pour les espèces lièvre et perdrix grise). Il fixe les listes des animaux classés nuisibles et leurs modalités de destruction. Enfin, il assure le contrôle des Fédérations Départementales des Chasseurs. Il s'appuie sur la DDT en matière de protection de la nature, de la chasse, de la pêche etc. ... et consulte l'avis du Conseil Départemental de la Chasse et de la Faune Sauvage (**Cdcfs**) dont il prend les avis sur des thèmes liés à la gestion de la faune sauvage.

Le Cdcfs, présidé par le Préfet, regroupe des chasseurs, des représentants agricoles et forestiers, des associations de protection de la nature et de l'environnement, l'Oncfs et la louveterie. Il propose deux formations : la première, spécialisée dans les dégâts de gibier, a pour rôle de valider les barèmes de ces dégâts afin d'indemniser les agriculteurs ; la seconde, spécialisée nuisibles, fixe et propose au MEEM la liste des animaux susceptibles d'être classés nuisibles dans le département.

Le Préfet nomme également des personnes bénévoles, appelées lieutenants de louveterie, qui sont en charge d'exercer certaines missions de service public en raison de leurs compétences en matière de chasse. Elles organisent et contrôlent les battues administratives ordonnées par ce dernier ou par les maires des communes.

⁵ <http://www.orne.gouv.fr/les-principaux-acteurs-de-la-chasse-fdc-oncf-le-a4506.html>

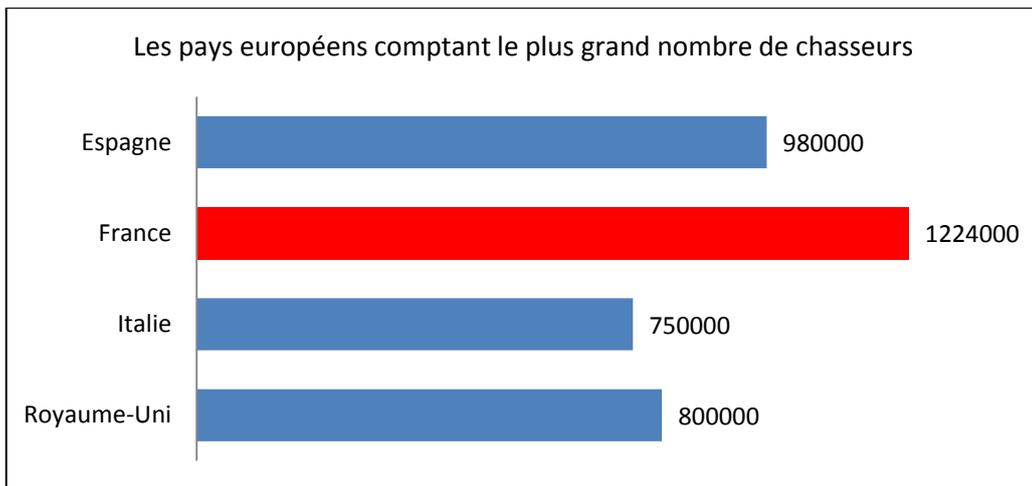


Figure 4 : Recensement de la population de chasseurs dans les pays européens (données saison 2011-2012, source FACE)

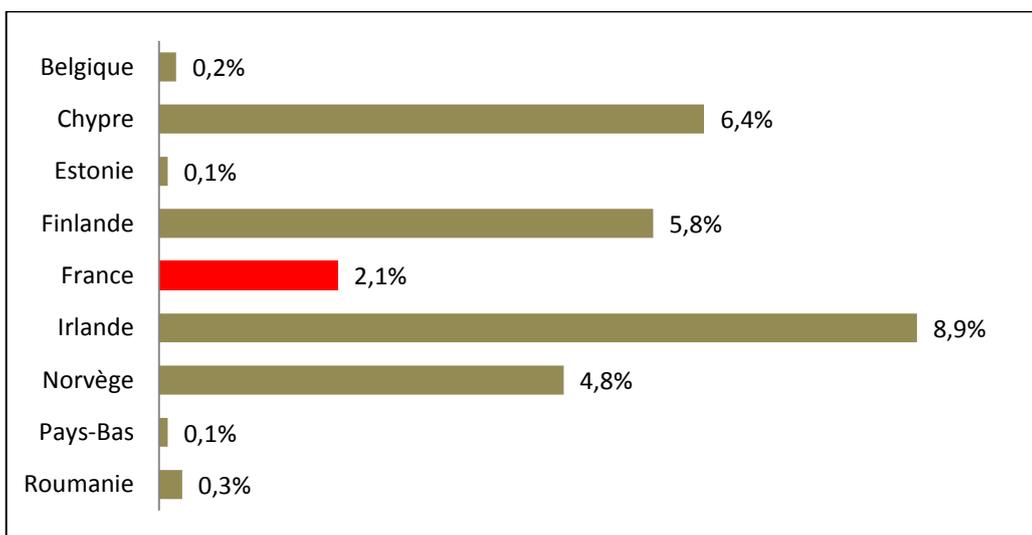


Figure 5 : Proportion de chasseurs dans les populations européennes (données 2007, source FACE)

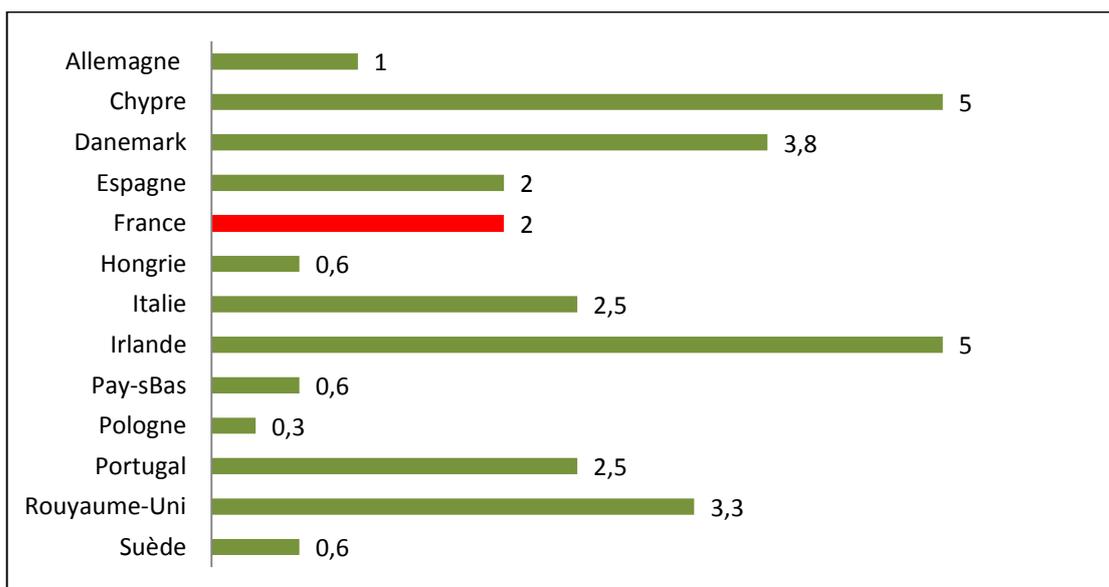


Figure 6 : Densité de chasseurs dans les pays européens (données 2007, source FACE)

1.3. Une activité fortement pratiquée en France

Si à l'origine la chasse était source de nourriture carnée et de produits divers comme la peau, la fourrure, les cornes, ou les bois, l'apparition de l'élevage et de l'économie de marcher limite aujourd'hui l'importance de celle-ci comme moyen de subsistance et la place avant toute chose comme activité de loisirs. C'est d'ailleurs le second loisir pratiqué après le football en France.

1.3.1. La France, premier pays de chasseurs en Europe

La France est le pays européen qui compte à l'heure actuelle le plus grand nombre de chasseurs (*Voir figure 4*). Le territoire français présente des avantages sur différents aspects, ce qui explique son attractivité. La France se compose tout d'abord d'une grande diversité des territoires : étangs, forêts, littoraux, montagnes, plaines. De plus, les modes de chasse légalisés sont nombreux : à tir, à courre, à l'arc, ... On peut citer quelques exemples de pays où certains modes de chasse sont interdits : la chasse à courre est abolie depuis quelques années en Angleterre ou en Ecosse ; la chasse à l'arc en Belgique n'est pas clairement considérée comme légale. La grande diversité des gibiers présente un autre atout majeur : une soixantaine d'oiseaux et une vingtaine de mammifères grands et petits, tous adaptés à un milieu précis. Le tissu associatif est également très dense puisqu'on recense 40.000 associations dans tout le pays avec près de 500 000 bénévoles. (*Voir figure 4*)

Certains chiffres sont toutes fois à nuancer. S'il on s'intéresse, d'un côté, à la proportion de chasseurs dans la population, le taux en France s'élève à 2,1% ce qui est relativement moyen si l'on compare cette donnée à celle de l'Irlande (8.9%) (*Voir figure 5*). D'un autre côté, si l'on s'intéresse à la densité de chasseurs au km², la France se situe en milieu de tableau des pays européens avec 2 chasseurs/km² (*Recensement Européen, 2007*⁶). (*Voir figure 6*)

1.3.2. La chasse et son poids économique sur le territoire national

En 2015, le BIPE, cabinet de conseil en analyse stratégique et prospective économique agréé par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche, a mené pour le compte de la FNC, une étude sur « l'impact économique, social et environnemental de la chasse en France ». Aucune étude sur l'impact économique et social de la chasse française n'avait été conduite au niveau national depuis 30 ans. Cette étude a permis de faire ressortir des chiffres clés pour illustrer l'impact positif de la chasse d'un point de vue économique et social. En effet, il en résulte que la chasse représente 2,1 milliards d'euros de valeur ajoutée, 3,6 milliards d'euros de flux financiers et plus de 25 000 équivalent temps plein avec un bénévolat représentant 78 millions d'heure chaque année.

1.3.3. Des chasseurs au profil atypique

Le profil du chasseur le plus récemment établi est celui issu de l'étude socio-économique du BIPE en 2015 : 53% des chasseurs ont plus de 55 ans (soit plus de la moitié) et on recense 25 000 chasseresses soit 2% de la population totale des chasseurs français. Si dans les années 80, 80% des chasseurs étaient des ruraux, dans les années 2000, ils ne sont plus que 40% (*La documentation française 2002*) et à l'heure actuelle seulement 8% des chasseurs sont des agriculteurs (*BIPE, 2015*).

La chasse est avant tout une activité de proximité, intégrée au mode de vie rural : il n'y a environ que 11 % des chasseurs qui prennent une validation nationale leur donnant le droit de chasser dans n'importe quel département (l'étude du BIPE menée plus récemment en comptabilise d'ailleurs un peu moins : 8%). Plus de 80 % des chasseurs pratiquent sur un territoire proche de leur résidence principale. Le lieu de résidence va peser sur la possibilité qu'ont les chasseurs d'investir du temps pour s'occuper du gibier et de la chasse en période de chasse (*La documentation française, 2002*).

⁶ FACE-Fédération des associations de chasse et conservation de la faune sauvage de l'UE

L'accès au territoire de chasse a une importance majeure : il y a une décennie, moins de 16% des chasseurs chassaient sur un territoire qu'ils possédaient ou sur lequel ils avaient louer le droit de chasse, et 13% prenaient une action dans une société privée (*La documentation française, 2002*). Dernièrement, on recense 31% de pratiquants en chasses privées. Les associations communales, qui offrent une possibilité d'accès à ceux qui ne sont pas détenteurs d'un droit, récoltent une bonne majorité des chasseurs en 2015 au nombre de 52% (*BIPE, 2015 & La documentation française, 2002*).

1.3.4. La détention d'un permis validé chaque année obligatoire pour chasser

Les lois de décembre 1974 et mai 1975 ont instauré un examen préalable, organisé par l'État, pour l'obtention du permis de chasser. Le permis de chasser est depuis 1975 un document permanent, au même titre que le permis de conduire. Auparavant délivré par le Préfet du département de domiciliation du demandeur, le permis de chasser est désormais délivré par le Directeur Général de l'Oncfs, depuis le 1er septembre 2009.

Des formations obligatoires pour passer l'examen du permis de chasser sont mises en place par les techniciens des FDC. Les candidats doivent préalablement envoyer un dossier d'inscription à leur FDC qui, de leur côté, le retransmet à l'Oncfs.

Une validation du permis de chasser est nécessaire à chaque nouvelle saison et se demande auprès de la FDC. Il existe différents types de validation, selon l'étendue géographique, le gibier, ou le nombre de jours durant lesquels le chasseur souhaite chasser :

- La **validation annuelle** permet la pratique de la chasse pendant toute la durée de la campagne cynégétique, soit du 1er juillet au 30 juin de l'année suivante. Elle peut être :
 - **Nationale**, ce qui permet de pratiquer la chasse sur l'ensemble du territoire national, départements d'Outre-mer compris.
 - **Départementale**, ce qui permet de pratiquer la chasse dans un seul département et dans les communes limitrophes du ou des départements voisins. Elle peut être complétée par d'autres départements.
- La **validation temporaire**, qui peut être **nationale** ou **départementale**, permet la pratique de la chasse, soit pendant une durée de 9 jours consécutifs, soit pendant une durée de 3 jours consécutifs renouvelables deux fois par département dans ce dernier cas. Les deux modalités de validation de 9 jours ou 3 jours au sein du même département ne sont pas cumulables mais peuvent être transformées en validation annuelle.

Un timbre grand gibier peut être pris dans la validation. Il permettra de chasser le grand gibier sur le territoire défini par la validation préalablement choisie. Sur le plan départemental, la FDC peut exiger une participation financière spécifique qui va permettre de couvrir le montant des dégâts, engendrés par le grand gibier, à indemniser. Cette participation peut prendre la forme d'un « Timbre » départemental grand gibier ou « Espèce(s) ». Le montant de cette participation varie selon les départements. Dans les départements dits « de droit local » – Bas-Rhin, Haut-Rhin, Moselle -, un « Timbre » spécifique Sanglier est exigible. Sur le plan national, la cotisation nationale grand gibier ou « Timbre National Grand Gibier », est payée par tout chasseur sollicitant la validation nationale de son permis de chasser et chassant le grand gibier. La détention d'une validation nationale Grand Gibier dispense du paiement du « Timbre » départemental Grand Gibier ou Espèce(s) et du « Timbre » Sanglier de droit local dans les trois départements précédemment cités.

1.4. Les enjeux territoriaux engagés

Au-delà du flux d'argent engendré par l'activité, la chasse se lie étroitement avec d'autres secteurs d'activité comme, notamment, l'agriculture et la sylviculture, l'écologie et même le tourisme. La chasse se trouve à l'interface de nombreux enjeux.

1.4.1. Des enjeux agricoles et sylvicoles

Alors que le petit gibier tend à se raréfier, particulièrement en plaine, les effectifs de gros gibier explosent et leur prolifération n'est pas sans causer de troubles. Responsables de dégâts agricoles et forestiers, les grands gibiers tels que les cervidés et sangliers grèvent le budget des fédérations de chasse (*Vollet.D, 2012*).

Le sanglier est le principal responsable des dégâts (85% des montants indemnisés) sur trois cultures plus spécifiques, que sont les prairies, le maïs et les céréales à paille. Sur le plan strictement financier, et avec l'envolée des prix agricoles, les dégâts de l'ensemble des espèces de grand gibier ne semblent pas être encore sous contrôle, ce qui n'est pas sans poser des problèmes d'ordre financier aux Fédérations Départementales qui ont en charge cette mission de service public. Le montant total indemnisé pour la campagne 2010/2011 est de 38.2 M€ pour l'ensemble du grand gibier (*Guibert.B, 2013*).

De leur côté les cervidés induisent aussi des coûts, surtout à cause des dommages qu'ils peuvent causer, à forte densité, au monde sylvicole. En effet, leur impact sur la rentabilité économique des forêts de production peut être élevé : diminution de la productivité forestière, disparition de certaines essences, nécessité de mettre en place des mesures de protection qui augmentent indéniablement les coûts de renouvellement. La rentabilité de la gestion forestière est alors fortement diminuée et peut même être compromise dans certaines situations.

A l'heure actuelle, contrairement aux dégâts agricoles, les dégâts sylvicoles causés par les ongulés ne sont en pratique jamais indemnisés. La cotisation demandée aux chasseurs chaque année sert en partie à nourrir les caisses dans lesquelles sont puisées les indemnités agricoles.

1.4.2. Des enjeux écologiques

La chasse, pourtant mal perçue, voire même persécutée par certains partis du monde écologique, se montre depuis quelques décennies comme écologiste. Volonté de préserver du petit gibier ou de réguler de manière raisonnée le grand, le monde de la chasse veut tenir une image éloignée de celle dépeinte par ses opposants.

La diminution de petit gibier n'est pas seulement attribuable à des prélèvements mal maîtrisés et trouve sa cause dans le développement de certaines maladies (myxomatose pour le lapin) mais aussi dans l'évolution des espaces agricoles (intensification en plaine, par exemple). Depuis 2006, un partenariat Agriculture – Chasse – Faune Sauvage, communément appelé Agrifaune, a été créé et est le premier à rassembler les mondes agricole (**Fnsea** et **APCA**) et cynégétique (ONCFS et FNC). L'objectif commun vise un développement agricole durable et compatible avec la préservation et l'essor du petit gibier (*FNC, 2016*).

Le plan de chasse, mis en place en 1963 et progressivement généralisé à l'ensemble des espèces de grand gibier, vise à établir un équilibre entre les populations et leur milieu. Il a été introduit à la demande de l'Association Nationale des Chasseurs de Grand Gibier (Ancgg) mais son succès a conduit d'autres associations à se mobiliser pour étendre ce système aux espèces de petits gibiers sédentaires. Le plan de chasse réserve la chasse d'une espèce déterminée aux seules personnes qui chassent sur un territoire bénéficiant du droit de chasser de cette même espèce, dans la limite d'un contingent fixé par l'autorité administrative (DDT et préfecture). Pour tous les autres chasseurs, la chasse de l'espèce demeure interdite.

1.4.3. Des enjeux touristiques

Les acteurs du tourisme reconnaissent l'intérêt du loisir chasse qui permet d'attirer des touristes en période creuse. Dans la Région Midi-Pyrénées, les FDC proposent de mettre en relation les associations locales de chasse et les chasseurs désireux de pratiquer la chasse sur leur territoire. L'idée est de faire le lien entre les offres de découvertes de chasse dans le Sud-Ouest et les restaurateurs, les hébergeurs et les centres de loisirs (*Agence Nîle, 2015*).

Louis Warnier, ancien élève de l'ENITA de Clermont-Ferrand, a d'ailleurs réalisé un rapport sur le tourisme cynégétique comme enjeux du développement local sur les territoires Lozérien et des Cévennes. Il explique que l'on qualifie de touristique tout déplacement de loisirs à caractère inhabituel (*Leroy-Warnier, 2008*). Or les résultats de l'étude du BIPE ont indiqué que le chasseur parcourt en moyenne 1 940 km par saison (*BIPE, 2015*). Les chasseurs extérieurs à la zone où ils vont pratiquer la chasse, sont tous une source extra régionale de revenus. Ils créent une demande supplémentaire auprès d'activités commerciales locales. De la même façon que pour les touristes, leurs dépenses peuvent être considérées comme motrices ou basiques par rapport à la croissance régionale (*Vollet.D, 2012*).

A l'heure où se pose la question de l'accès au territoire de chasse, lié notamment à l'urbanisation des modes de vie, nombre de chasseurs sont contraints à des déplacements réguliers sur de longues distances pour satisfaire leur passion (*Leroy-Warnier, 2008*).

1.5. Des menaces venant de divers horizons

Même si la chasse semble encore avoir du poids et de l'avenir, elle doit aujourd'hui relever de nombreux défis. La baisse du nombre de chasseurs, l'urbanisation galopante, la montée en puissance de mouvements véganistes, le partage de l'espace avec les autres activités de pleine nature, ..., tout cela participe à fragiliser le secteur.

1.5.1. La naissance des mouvements « anti-chasse »

En France, la chasse est un sujet passionnel. La réglementation, parfois compliquée et peu lisible par les usagers, mal connue ou méconnue des non usagers, fait naître des contestations entre ces deux parties (*La documentation française, 2002*).

Des associations d'opposants à la chasse ont vu le jour ces dernières décennies. On peut citer par exemple le **RAC**, **RA**ssemblement pour une France sans **Chasse**. Cette association de loi 1901 existe depuis 2002 et clame qu'« un loisir consistant à tuer est inadmissible ». Leur volonté est que la chasse soit abolie dans le pays : « Nous sommes résolument contre la chasse, et notre but est l'abolition de toutes les formes de chasse »⁷. On retrouve différentes associations du même genre à l'échelle locale. Dans la Creuse, les membres de l'association Instinc ont milité aux portes du château de Mornay, dans la commune de Bonnat où se déroulait une fête de la chasse fin juillet 2016. Cette fête, qui n'avait revu le jour depuis quelques années, a fait renaître la colère de ces opposants qui sont « pour l'abolition de la chasse en tant que loisir » et qui souhaitent que « la gestion soit confiée à des fonctionnaires »⁸.

Des nouvelles tendances apparaissent également, comme celle de ne pas consommer de viande. Nous voyons naître actuellement des mouvements « anti-viande » qui bousculent l'élevage français. Le « veganisme », mode de vie qui explique ce phénomène, est bel et bien présent en France. Même s'il ne s'attaque encore qu'aux abattoirs et à l'agriculture, on peut imaginer que l'esprit de ce mouvement ne saurait tolérer la pratique de la chasse puisqu'« être vegan, c'est respecter la vie sous tous ses formes »⁹.

⁷ Site du RAC : <http://france-sans-chasse.org/>

⁸ La Montagne, 31 juillet 2016, Les militants anti-chasse et autres amis des tigres sortent les griffes au château de Mornay, http://www.lamontagne.fr/limousin/actualite/departement/creuse/2016/07/31/les-militants-anti-chasse-et-autres-amis-des-tigres-sortent-les-griffes-au-chateau-de-mornay_12020569.html

⁹ Site du veganisme français : <http://www.veganisme.fr/>

1.5.2. Une cohabitation nécessaire avec d'autres loisirs de nature

Ces dernières décennies, avec l'affirmation de l'écologie, les divers aménagements du territoire, la tendance à pratiquer le sport, ont vu naître l'expansion des sports et activités de pleine nature (CNAPS, 2002).

La chasse fait partie, sans contestation, de cette catégorie d'activité. Elle se différencie des autres par la nécessité qu'elle a (pour certaines formes de pratiques et qui sont quand même les plus courantes) d'utiliser une arme à feu -ce qui lui vaut d'être considérée comme une activité dangereuse. La cohabitation sur un même espace entre acteurs -randonneurs, promeneurs, vététistes, cueilleurs, etc- de plus en plus nombreux, n'est pas totalement sans dangers ni sans créer quelques tensions entre les différents groupes. (La documentation française, 2002).

1.5.3. Une image dégradée par le temps

Les reproches les plus souvent fait à la pratique de la chasse sont avant tout en rapport avec la sécurité, le partage des lieux de chasse et le nombre de jours pendant laquelle la chasse est ouverte¹⁰.

Les armes de chasse font courir un risque relatif aux autres personnes ainsi qu'aux chasseurs eux-mêmes. Certaines critiques vont de manière générale à la banalisation des armes à feu et des accidents qu'ils occasionnent

La mauvaise image de l'activité est également cultivée par des opinions évoquant la cruauté infligée à l'animal et la menace sur l'avenir des espèces. Les lâchers de gibier amènent certains à s'interroger sur de telles pratiques, tant d'un point de vue écologique qu'éthique, et considèrent cela comme de la « chasse artificialisée ». Le classement de certaines espèces considérées comme nuisibles est aussi une source de conflits entre associations de protecteurs de la nature et le monde cynégétiques (La documentation française, 2002).

Par ailleurs, les opposants à la chasse dénoncent les mauvais comportements de certains chasseurs, s'interrogent sur les critères de délivrance du permis de chasser et revendiquent la présence de contrôles d'alcoolémie sur les personnes armées¹¹.

1.5.4. Un examen qui s'est complexifié

Jusqu'en 1975, le « permis de chasser » était obtenu sans examen préalable dès l'âge de 16 ans, en adhérant à une FDC à qui tous chasseurs devaient payer une « vignette » annuelle. A partir de cet âge, n'importe qui pouvait du jour au lendemain devenir chasseur. L'apparition de l'examen du permis de chasser dès 1975 a constitué la première barrière à franchir pour avoir accès à la chasse. Après de longues discussions entre les fédérations de chasseurs, les associations de protection de la nature, l'office national de la chasse et le ministère de l'environnement un accord, en cohérence avec les mouvements du moment - environnement et protection de la nature face aux assauts de l'industrialisation et du progrès- est trouvé.

A partir de 1976, tous les aspirants à la chasse, qui jusque-là n'avaient pas de permis de chasse, doivent désormais passer un examen théorique sur la base de diapositives, calqué sur celui du code de la route. Il s'agit de connaître la réglementation de la chasse, le maniement des armes, les consignes de sécurité et surtout les espèces. La transformation du chasseur, en vue de faire de lui un gestionnaire de la nature, un protecteur de la faune et de son milieu naturel ainsi qu'un acteur de la régulation des espèces se joue au milieu de ces années 70.

¹⁰ Site de la FNC : <http://www.chasseurdefrance.com/>

¹¹ https://fr.wikipedia.org/wiki/Chasse#Fonctions_de_la_chasse

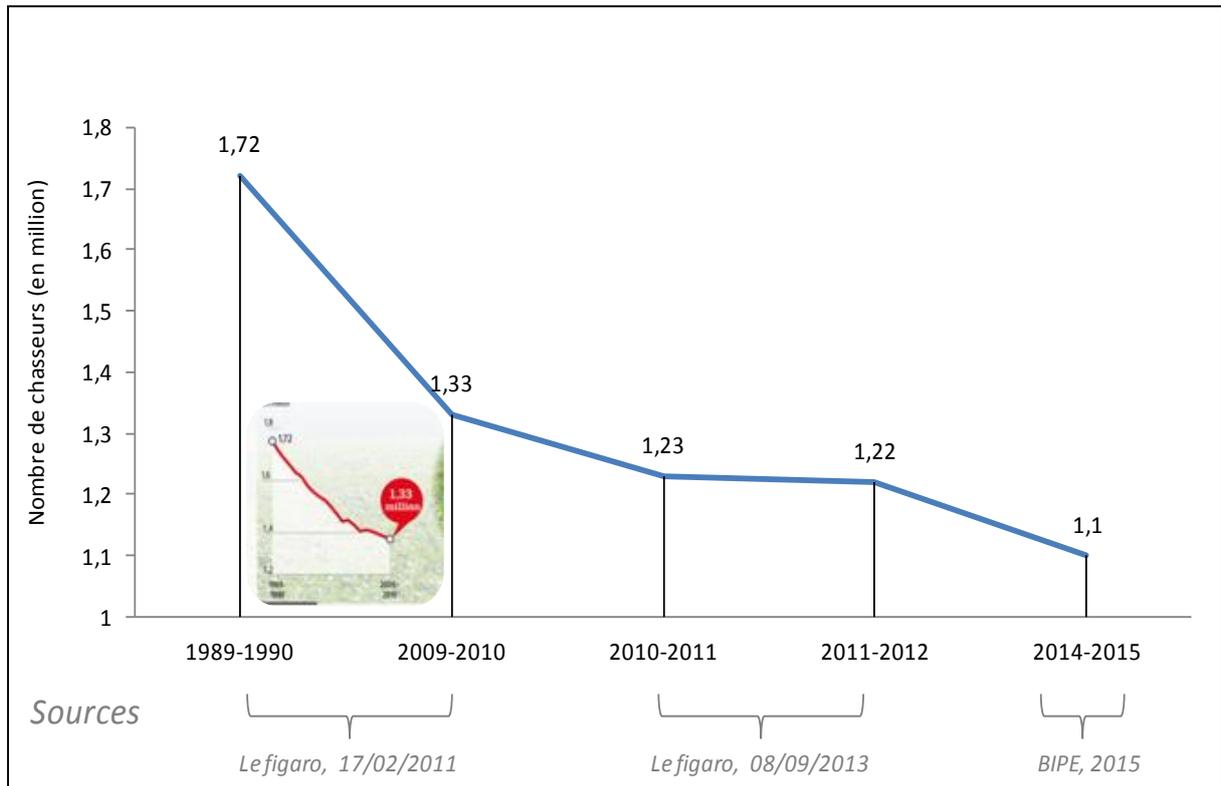


Figure 7 : Evolution du nombre de chasseurs au fil des années (multi sources)

Cet examen du permis de chasser constitue le premier obstacle à l'accès à la chasse. La réforme de ce dernier, au fil des années, avec l'introduction d'une question éliminatoire, le maniement des armes, l'importance de la sécurité, n'a fait qu'ajouter toujours plus de barrières à franchir pour accéder au titre de chasseur.

1.5.5. Un nombre de chasseurs qui chute

Le nombre de chasseurs en France régresse depuis 1975 à un rythme très régulier de 2 à 3 % par an. Activité d'initiés et de proximité, la chasse recrute dans le cercle familial ou celui des amis. En concurrence avec d'autres loisirs, en raison d'une image médiatiquement écornée, pour des raisons sociologiques plus profondes, la chasse attire de moins en moins. Sa relation avec les aspirations des jeunes et des femmes d'aujourd'hui n'est pas encore satisfaisante, même si certains changements favorables sont décelables (La documentation française, 2002).

Selon le Figaro, le nombre de personnes qui passent le permis est en forte augmentation, ils sont environ 20.000 nouveaux porteurs de permis chaque année. Toutefois, ces nouveaux venus ne compensent pas encore la baisse du nombre des chasseurs (*voir figure 7*). Avec moins de 9000 adhérents en 2013, la Fédération des Chasseurs de la Haute-Vienne a elle aussi fait ce bilan à son échelle. Année après année, l'érosion démographique se confirme. Malgré l'arrivée annuelle de nouveaux chasseurs, le nombre total d'adhérents actifs diminue jusqu'à présent d'environ 2% chaque année (FDC 87, 2015).

Le bon fonctionnement des Fédérations Départementales des Chasseurs dépend de leur nombre d'adhérents qui prennent une cotisation annuelle. Les frais de cette cotisation participent, entre autre, à l'indemnisation des dégâts de gibiers sur les parcelles agricoles. Les dégâts étant assez nombreux, et le nombre d'adhérents diminuant, la cotisation des chasseurs restant n'a de choix que d'augmenter (Guibert.B, 2013). Les chasseurs qui adhèrent sont souvent actifs dans l'aménagement des territoires pour la faune sauvage. La diminution de ces bénévoles pourrait à long terme engendrer un déficit important dans la gestion de la faune sauvage (La documentation française, 2002). Le monde de la chasse est grand et au cœur de beaucoup d'interfaces et d'enjeux de diverses natures à différents échelons. Il ne peut continuer à fonctionner convenablement si son nombre d'acteurs diminue et si son rôle reste trop ignoré.

2. « LE PERMIS DE CHASSER A 0€ », UNE PROMOTION POUR LA CHASSE

La mission de stage se concentre sur cette opération intitulée « Permis de Chasser à 0€ » (**PC0€**). L'opération a été mise en place par la FDC dans laquelle le stage est réalisé, c'est-à-dire la FDC 87. Dans cette partie nous mettrons en lumière l'intégralité de l'opération en passant par sa création, son évolution, sans oublier les problématiques qu'elle soulève et suscite. La méthodologie de travail adoptée tout au long du stage sera également présentée -les phases de réflexion, d'actions et de perspectives- dans un dernier temps.

2.1. L'opération PC0€, une « révolution » depuis 3 ans en Haute-Vienne

Considérant que les candidats prédisposés à la chasse y viendraient naturellement, la FDC 87 s'est intéressée à un public plus large, plus éloigné de la chasse.

2.1.1. L'opération : sa genèse, son offre et ses objectifs

2.1.1.1. L'année 2013, un grand tournant

Face à un nombre de chasseurs adhérents ne cessant de diminuer année après année, la FDC 87 ne pouvait que s'inquiéter pour l'avenir de la chasse sur son territoire. Il y a une dizaine d'années, la FDC de la Haute-Vienne comptait plus de 10 200 adhérents. Lors de la saison 2012-2013, ce nombre avait chuté sous la barre des 9 000. Pour la FDC 87, moins de chasseurs signifiait : augmentation des cotisations pour les chasseurs restants, non renouvellement d'une population vieillissante d'actifs, ...

En préparant son Assemblée Générale 2013, une question flottait dans les esprits des membres de la FDC 87 : « Que faire pour palier à cette baisse de nouveaux chasseurs dans le département ? » Le « recrutement massif » fut la première réponse. Mais que faire pour attirer de nouveaux chasseurs ? La solution trouvée pour répondre à cette question se nomme « Le Permis de Chasser à 0€ » et est immédiatement mise en place. Elle propose une offre complète selon la volonté de la FDC afin que chaque nouveau chasseur soit introduit dans le monde de la chasse de la manière la plus confortable qui soit : car un « Homme introduit à la chasse dans un maximum de confort peut prendre du plaisir, y trouver un attrait et devenir un ambassadeur » (*Chasses en Haute-Vienne, n°56*).

2.1.1.2. Une offre complète proposée aux nouveaux chasseurs du département

L'offre gratuite du PC0€ de la FDC 87 comprend¹²:

- **L'inscription à l'examen de permis de chasser** : elle est normalement de 31€ pour les mineurs et de 46€ pour les autres. La réinscription en cas d'échec est de 16€ (la première réinscription étant offerte par la FDC et pour tous les candidats)
- **La formation théorique et pratique** : qui sont dispensées par les techniciens de la FDC et qui ont toujours été sans frais.
- **La validation annuelle nationale du permis de chasser** : cette validation permet de chasser dans n'importe quel département de France avec le timbre grand gibier. Son coût varie selon les années et se chiffre autour de 400 € (402€ pour la saison 2016-2017)
- **L'assurance responsabilité civile du nouveau chasseur et de ses chiens** : une assurance est obligatoire pour pratiquer la chasse. La FDC 87 en partenariat avec Gan Assurance offre au nouveau chasseur l'assurance responsabilité civile.

¹² FDC 87, La Fédération Départementale des Chasseurs de la Haute-Vienne vous présente l'opération Permis de Chasser à 0€, mars 2015

- **L'abonnement à une revue de chasse spécialisée** : la FDC 87 propose gratuitement sa revue « Chasse en Haute-Vienne » dont elle publie en moyenne quatre numéros par an.
- **L'accès à un ou plusieurs territoires de chasse, à l'année ou à la journée** : des territoires de chasse du département se sont impliqués dans l'opération et propose aux nouveaux chasseurs de chasser chez eux gratuitement soit toute l'année soit sur une journée.
- **L'accueil et l'accompagnement pour les premiers pas en action de chasse** : ce volet relève toujours du partenariat avec les territoires de chasse puisque ces derniers peuvent proposer un « parrain » sur le territoire de chasse, et en action, pour guider et accompagner le ou les nouveaux chasseurs.
- **L'aide et le conseil pour l'équipement matériel** : des partenaires commerçants, toujours localisés dans le département, proposent entre autre des réductions pour les équipements de chasse et conseillent les nouveaux chasseurs.
- **Le suivi personnalisé durant deux saisons de chasse** : il se traduit au moyen d'enquêtes réalisées à différents stades de la vie du nouveau chasseur.

Pour pouvoir bénéficier de l'offre, il faut toutes fois respecter certaines conditions. Il faut tout d'abord avoir l'âge requis pour passer l'examen, soit un minimum de 15 ans. De plus, il faut habiter dans le département de la Haute-Vienne, car dans le cas contraire on pourrait imaginer que des individus résidants en dehors du département viendrait uniquement passer le permis ici parce qu'il est gratuit, et chasseraient dans leur département d'origine ensuite. Enfin et bien sûr, il faut réussir l'examen du permis de chasser.

Une caution de 50€ est demandée à chacun des candidats qui s'inscrit. A la réussite de l'examen, la caution est restituée dans son intégralité. Elle a été mise en place afin de prévenir des abandons de certains qui prendraient les formations et l'examen du permis de chasser trop à la légère parce que ces derniers sont offerts.

2.1.1.3. Deux objectifs évidents

En mettant en place cette opération, les membres de la FDC 87 ont en ligne de mire deux objectifs. Le premier est évidemment de recruter massivement des nouveaux chasseurs. La FDC se fixe alors un nombre de 250 nouveaux chasseurs par an soit le double de la moyenne annuelle de ces dernières décennies (130 nouveaux chasseurs en moyenne chaque année avant l'OPC0€). Le second, et non sans lien avec le précédent, est de casser la dynamique d'érosion démographique du nombre d'adhérents, c'est-à-dire que le nombre de nouveaux chasseurs compensent largement la perte des chasseurs actifs. Ces deux objectifs réunis n'en rejoignent finalement qu'un seul et plus général : stimuler la chasse dans le département (FDC 87, 2015).

2.1.2. Les moyens mis en œuvre

2.1.2.1. Le déploiement d'une campagne publicitaire

Pour promouvoir l'opération dans tout le département de la Haute-Vienne, une campagne publicitaire a été menée par l'intermédiaire d'affichages publics à grand format. Des affichages 4x3 ont été exposés dans les rues et aux bords des voies de fréquentation, dans les villes de Limoges et de Saint-Junien, deuxième ville du département, pendant deux semaines. Des affiches et des prospectus ont été disposés chez les commerçants ou dans les mairies, des annonces ont été diffusées à la télévision et radio locale.

L'afflux de demandes se faisant, un site internet¹³ spécialement dédié à l'OPC0€ a rapidement été mis en place, pour permettre aux personnes intéressées de mieux se renseigner (*Chasses en Haute-Vienne*, n°62).

¹³ <http://www.mon-permis-de-chasser-a-zero-euro.com/>

2.1.2.2. La révision des formations

Chaque candidat inscrit au permis de chasser est convié à une soirée de formation théorique au cours de laquelle chacun apprend le maniement rudimentaire des armes. La formule « soirée » a été mise en place pour que les candidats actifs professionnellement puissent être libres sans devoir prendre de congé auprès de leur employeur. Ils sont ensuite invités à une journée de formation pratique où ils apprennent à évoluer sur un parcours de chasse, le même que pour l'examen. Enfin, ils sont convoqués pour passer l'examen quinze jours après cette formation, pour limiter la perte de ce qui a été acquis au cours des différentes formations et favoriser toutes les chances de réussite.

Pour qu'ils soient accueillis dans les meilleures conditions, la Fédération Départementale des Chasseurs de la Haute-Vienne a dû réadapter son centre de formation basé à Saint-Symphorien (*Chasses en Haute-Vienne*, n°56).

Deux formateurs bénévoles sont également venus appuyer les techniciens pour animer ces formations.

2.1.2.3. La conquête de partenaires : des territoires et des commerçants

L'offre contenant à la fois, un accès gratuit à des territoires de chasse et une aide pour les équipements, la Fédération a donc démarché des partenaires dans ces deux domaines.

La FDC fonctionne en système d'A.C.C.A obligatoires sur le département de la Haute-Vienne ce qui en fait un avantage dans le démarchage de territoires. Carte de chasse relativement peu coûteuse en A.C.C.A, et territoire majoritairement de ce type, la FDC 87 a su trouver 96 territoires la première année de mise en place. Ils proposent des cartes annuelles gratuites (**CAG**) et/ou des invitations journalières gratuites (**IJG**), avec également quelqu'un à disposition pour accompagner les nouveaux chasseurs.

Douze commerçants ont également répondu positivement à cette démarche ; armurier, magasins spécialisés, grandes enseignes comme DECATHLON, ... Ils proposent des réductions aux nouveaux chasseurs, mais aussi des cadeaux, des stages de chasse parrainés, ...

2.1.2.4. La rédaction du « Guide du Nouveau Chasseur »

Le candidat, le permis de chasser acquis, devient chasseur. Pour l'accompagner dans sa nouvelle vie, la FDC lui remet un guide, « le Guide du Nouveau Chasseur » qu'elle édite elle-même chaque année. Dans ce dernier, le nouveau chasseur peut trouver à la fois un annuaire des territoires de chasse partenaires de l'opération avec ce qu'ils proposent (carte annuelle, invitation journalière, accompagnement) mais aussi des encarts publicitaires des commerçants partenaires avec de la publicité et des offres exclusives dans leur magasin.

2.1.2.5. Un suivi par enquêtes des nouveaux chasseurs

Un suivi des nouveaux chasseurs est réalisé tout le long de sa vie de chasseur au travers différentes phases d'enquêtes. Une première enquête, E1, est renseignée le jour de la formation pratique, et permet d'évaluer les raisons qui l'ont poussé à s'inscrire au permis de chasser et de mieux comprendre ses attentes. Une deuxième enquête puis une troisième, E2 et E3, sont réalisées par téléphone, respectivement à la mi-saison et à la fin de saison, pour récolter les impressions du nouveau chasseur et voir si l'activité a répondu à ses attentes. Enfin, une dernière enquête E4 est réalisée auprès de ceux qui ont décidé de ne pas reprendre de validation à l'année n+1, là où elle devient payante. Sur le même modèle, une enquête E5 a été conduite auprès de la promotion de 2013, première promotion née de l'opération, pour comprendre les raisons de la non-validation l'année n+2 (*Chasses en Haute-Vienne* n°62).

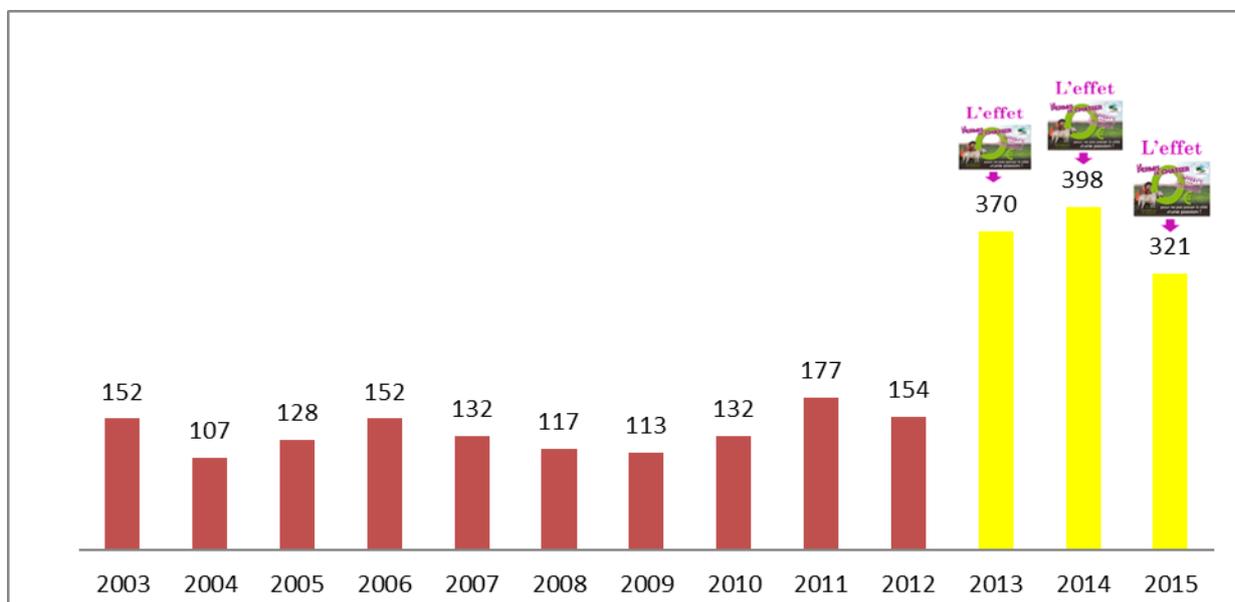


Figure 8 : Evolution du nombre de nouveaux chasseurs en Haute-Vienne (source FDC 87)

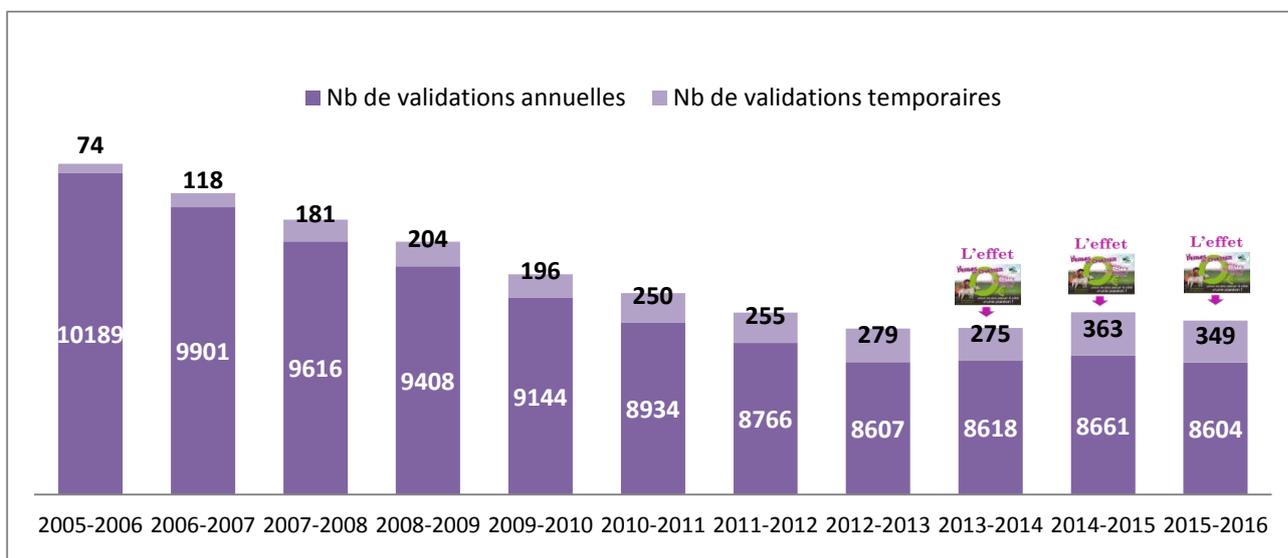


Figure 9 : Evolution du nombre de validations prises en Haute-Vienne (source FDC 87)

2.1.3. Les premiers résultats de l'opération

2.1.3.1. Les nouveaux chasseurs issus de l'opération

L'opération « Permis de Chasser à 0€ » a connu un franc succès dès sa première année de mise en marche. L'objectif des 250 nouveaux chasseurs a largement été atteint durant ses trois années de déroulement. En effet, la promotion 2013 compte 370 nouveaux chasseurs, celle de 2014 en recense 398, c'est l'année la plus productive de NC, et la dernière de 2015 en comptabilise 321 –une légère baisse s'expliquant par l'absence d'un technicien sur une partie de l'année. L'opération a donc vu naître en 3 ans plus de mille nouveaux chasseurs (*Chasses en Haute-Vienne, n°66*). (Voir figure 8 et 9)

L'objectif n°1 n'est pas le seul satisfait. En 2014, 77% des nouveaux chasseurs issus de la promotion 2013 ont repris leur validation. L'année suivante, 70% des sortants 2013 et 75% des nouveaux chasseurs 2014 ont revalidé leur permis. L'objectif n°2 a donc également été atteint (*FDC 87, 24 mars 2015*).

2.1.3.2. Le retour sur investissement

Outre le désir d'offrir les permis de chasser pour attirer et permettre à plus de personnes de découvrir ce loisir, le but de l'opération n'est pas de vider la trésorerie de la Fédération. Celle-ci a donc étudié le retour sur investissement de l'OPC0€ et comparer deux scénarii opposés, celui dans lequel l'opération n'existe pas et celui dans lequel elle est mise en place.

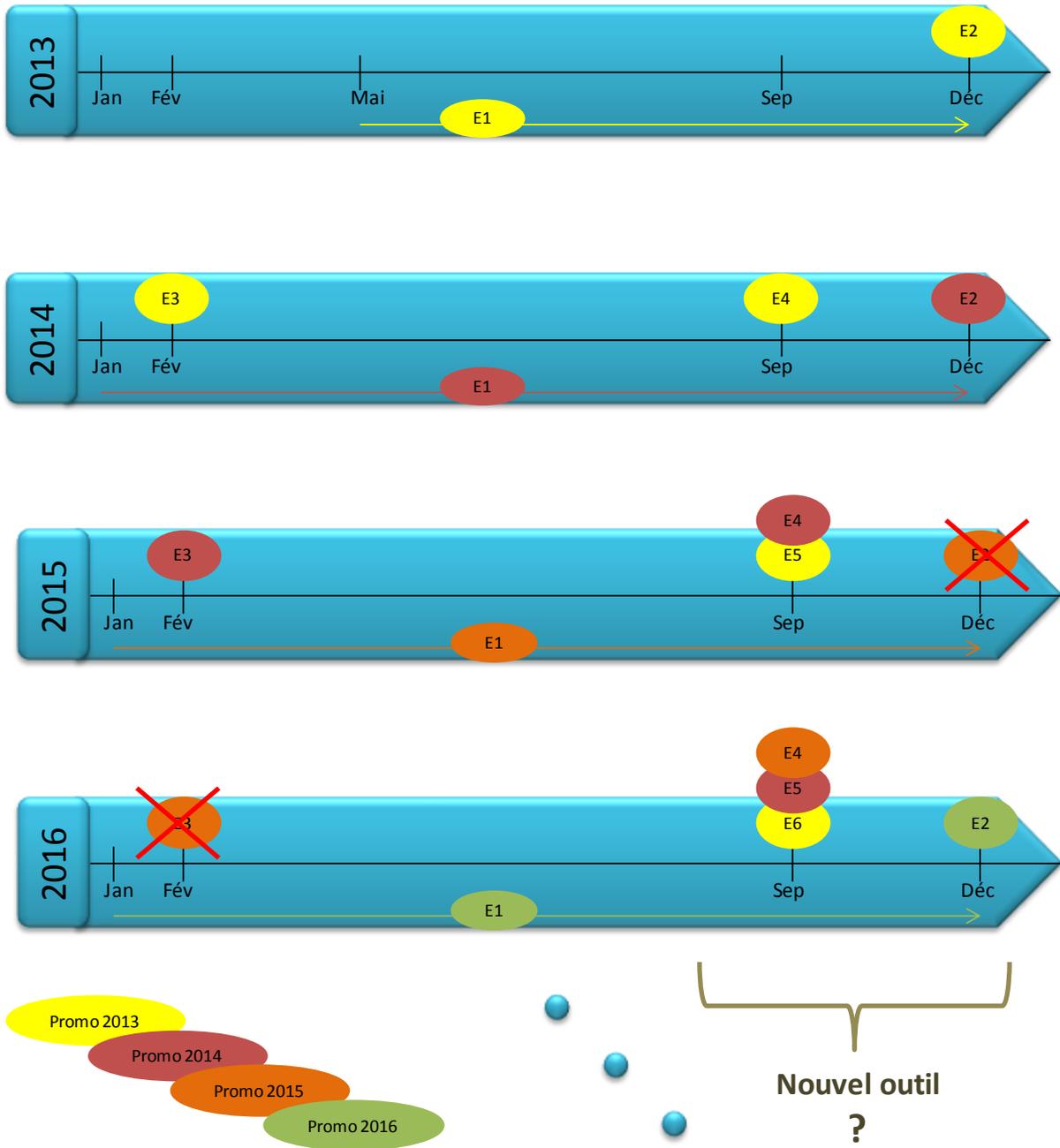
La FDC 87 estime que le coût de l'opération par nouveau chasseur est de 140€ (comprenant entre autre 46 € de frais d'inscription et 88€ de validation, puisque depuis la saison 2010-2011, la première validation annuelle départementale est équivalente à la validation nationale). Ensuite, elle estime que chaque année 370 candidats deviennent NC. L'investissement global pour une année s'élèverait donc à 51 800€.

En s'appuyant sur ses données et en émettant certaines hypothèses, la FDC a comparé ce qu'elle aurait gagné si elle n'avait pas créé l'opération à ce que l'opération rapporterait via les validations prises chaque année par les NC. Les résultats de ces calculs montrent alors qu'une même promotion « rembourse » les coûts que la FDC a investi pour elle dès la quatrième année et commence même à rapporter à la trésorerie de la Fédération. (Voir ANNEXE 1)

2.1.4. Le « PC0€ » à l'échelle nationale, une ambition de la FDC 87

Si la Fédération Départementale des Chasseurs de la Haute-Vienne a mis en place cette opération pour augmenter le nombre de chasseurs sur son territoire, elle compte bien faire réagir les autres institutions du monde cynégétique dans le même sens. Espérant obtenir le soutien financier de la FNC, elle a dû subvenir seule aux besoins de son opération qui fut qualifiée de trop ambitieuse voire même d'utopique par la grande instance. L'idée a néanmoins plu aux petites échelles départementales puisque des FDC ont souhaité se lancer à leur tour dans cette opération. A l'heure actuelle, cinq autres Fédérations Départementales des Chasseurs suivent l'OPC0€ et propose son offre : la Nièvre et la Charente depuis 2015, la Vendée et la Corrèze depuis le début de cette année 2016, et le Morbihan tout fraîchement (*Chasses en Haute-Vienne n°66 & FDC 87, 24 mars 2015*). Les résultats observés par ces autres départements sont similaires à ceux de la Haute-Vienne à savoir un accroissement très fort des candidats et des nouveaux chasseurs (Voir ANNEXE 2).

Aujourd'hui une envie forte d'étendre ce projet sur tout le territoire français est exprimée par ces six fédérations. Elles s'unissent pour travailler ensemble et porter ce projet de la gratuité du permis de chasser pour que le nombre de passionnés augmente. Elles essaient de lutter également contre des offres similaires dans l'intitulé, mais différentes dans le contenu, qui sont proposées par certaines FDC. Celles-ci ont n'ont pas réussi à remplir les objectifs fixés par leurs auteurs et nuisent à l'image de l'OPC0€.



~~X~~ Enquêtes non réalisées

Figure 10 : Déroulement du suivi des candidats et nouveaux chasseurs par enquêtes

2.2. Une opération qui révèle de nombreuses problématiques

Après trois années de mise en route, la FDC 87 a pu prendre un certain recul vis-à-vis de son opération et mettre en évidence les forces et faiblesses de celle-ci. Néanmoins elle est confrontée à un double enjeu : contourner ses faiblesses pour affirmer ses forces pour elle-même, mais pas seulement ; pour éviter aussi que les autres Fédérations engagées dans l'OPC0€ ne reproduisent les mêmes erreurs.

De nouvelles problématiques sont venues se rajouter aux problématiques primaires au cours du stage.

2.2.1. Des problématiques au cœur de l'avancée de la FDC 87

L'affaire « Permis de chasser à 0€ » passe parfois derrière les autres obligations de la FDC qui est en charge de nombreux autres dossiers. La volonté de « bien faire les choses » a présenté des limites notamment au niveau du temps. Les caractères chronophages de l'opération lui ont coûté quelques imperfections dans sa réalisation et sur cela, la Fédération de la Haute-Vienne souhaite rectifier le tir.

2.2.1.1. Un suivi des candidats révélant de nombreuses failles

Clairement exposé dans le contenu de l'offre, le suivi personnalisé des nouveaux chasseurs pendant deux ans présente de nombreuses lacunes. Mené depuis le début par la Fédération de la Haute-Vienne, ce suivi des chasseurs est pour la plupart des FDC de l'opération le dernier des soucis. Pourtant essentiel selon la Haute-Vienne, ce suivi sert d'argumentaire à tous les questionnements du monde cynégétique qui se demande « qui sont ces nouveaux chasseurs ? ». Il faut bien tenter de justifier l'augmentation brutale du nombre de candidats au permis de chasser depuis trois ans et la multiplication par trois du nombre de NC.

Depuis trois ans, la FDC 87 réalise un suivi de ses candidats et nouveaux chasseurs au moyen d'enquêtes réalisées à différents stades de leur « vie » de chasseurs et de candidats (certains candidats ne réussissent pas l'examen du permis de chasser et ne retiennent pas leur chance, ceux-là sont donc interrogés une seule fois). Ce travail de suivi représente donc cinq enquêtes à réaliser auprès de chacune des promotions. La FDC avait jusque-là, réalisé la première enquête sur papier au centre de formation et les autres enquêtes par phoning. Tout le personnel de la FDC, administratif et technique a donc été mis à contribution. Le temps consacré aux appels téléphoniques a réduit considérablement le taux de réponses aux enquêtes au fil des années. Les enquêtes bilan de mi-saison et fin de saison de chasse pour la dernière promotion de NC actifs, celle de 2015, ne se sont pas faites. (*Voir figure 10*)

Si à première vue l'enquête papier est moins chronophage que celles réalisées par téléphone, un temps précieux est perdu lors de la saisie des réponses sur un ordinateur. Une fois les réponses d'E1 récoltées, un technicien de la Fédération doit les saisir sur un support informatique. Au départ, les données étaient saisies manuellement sur un support Excel. Très vite, une solution pour améliorer la saisie et obtenir des graphiques a été adoptée, au moyen de *Google Forms*. Cet outil permet de créer une enquête en ligne et d'en obtenir les résultats sous forme de graphiques. La limite de cette méthode étant qu'il a fallu aux membres de la FDC en charge des enquêtes de compléter directement (pour le phoning) ou indirectement (pour E1 sur papier) ce formulaire en ligne. Des graphiques simplifiés sont obtenus et des tableaux Excel sont importables.

Malgré toutes les alternatives testées, la FDC n'est clairement satisfaite d'aucune. Elle souhaite limiter les enquêtes téléphoniques et trouver un moyen direct de saisie des réponses ; obtenir de manières visuelles et graphiques les résultats aux enquêtes ; confronter les réponses d'un seul et même individu à toutes les enquêtes auxquelles il a répondu. En somme, elle voudrait instaurer un suivi « client » de ses chasseurs pour mieux comprendre leur devenir au fil des années et les fidéliser autant d'année que possible.

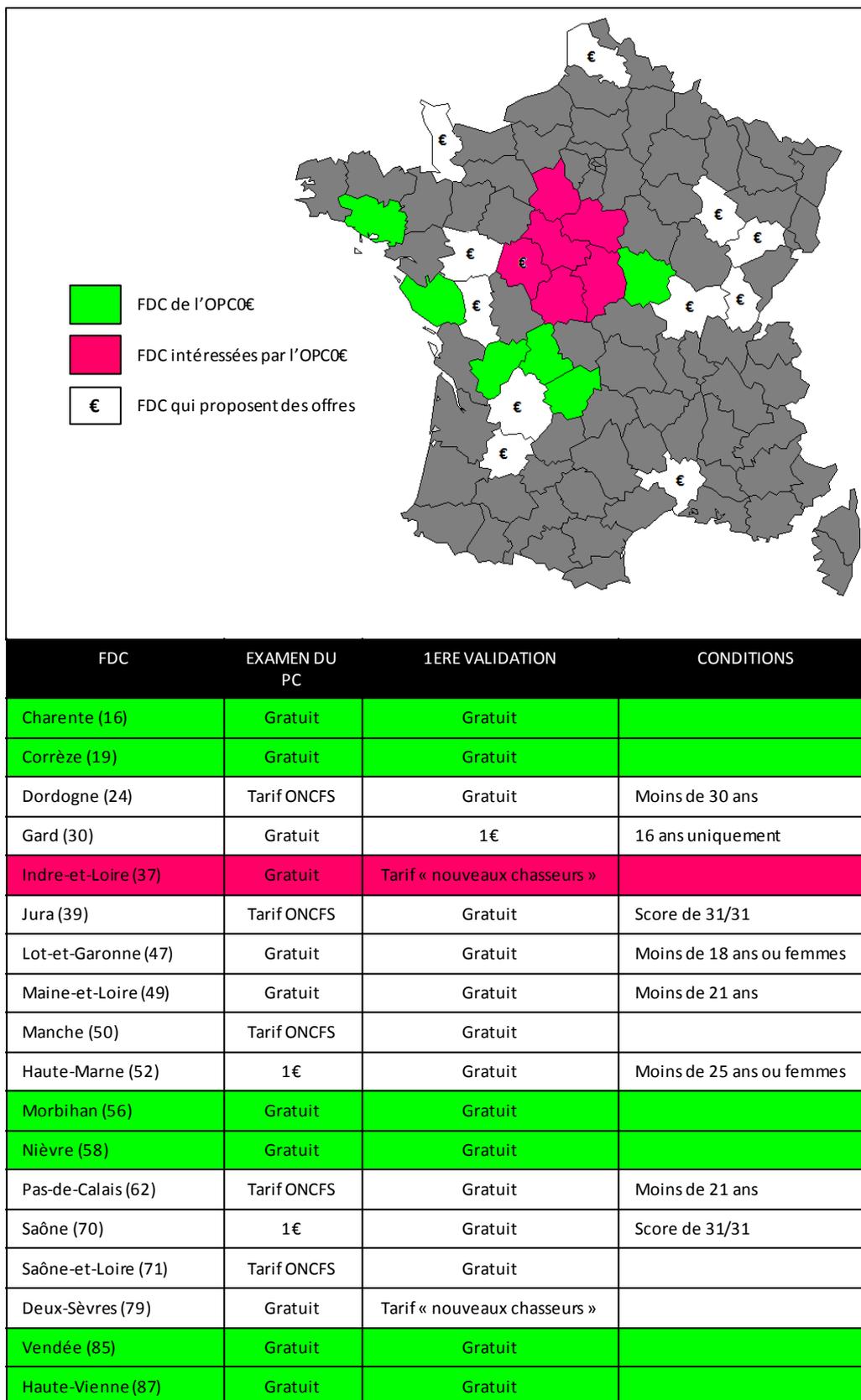


Figure 11 : Répartition géographique des "offres promotionnelles" de la chasse par département
(Source Revue nationale de la chasse)

2.2.1.2. Des partenaires à démarcher chaque année

Le démarchage des partenaires, territoires et commerçants n'allège pas le poids du travail de la Fédération. Chaque année, il est nécessaire de trouver des nouveaux partenaires et de relancer les anciens. Tous les volontaires sont alors répertoriés dans la nouvelle édition du « Guide du Nouveau Chasseur » destinée aux NC de l'année en question.

Les problématiques soulevées ne sont pas les mêmes selon le type de partenaires :

- **Les territoires** : un courrier est envoyé chaque année à tous les territoires de chasse de la Haute-Vienne (partenaires l'année passée ou non). Ce courrier est composé d'une lettre adressée au Président du territoire et d'un questionnaire, lui-même divisé en deux parties. La première permet de tirer un bilan de l'année passée, sur les NC accueillis sur le territoire. La seconde propose au territoire d'être partenaire et de cocher les offres proposées par ce dernier (carte annuelle gratuite, invitation journalière gratuite, accompagnement des chasseurs). Ces enquêtes reçues depuis 3 ans n'ont servi que pour élaborer le répertoire des territoires partenaires dans le « Guide du Nouveau Chasseur » mais n'ont jamais été analysées. De plus, la FDC souhaite augmenter chaque année son nombre de territoires partenaires.
- **Les commerçants** : des commerçants, spécialisés dans l'équipement de chasse (armurerie, vêtements, aliments pour chien, ...) et localisés dans le département, sont démarchés chaque année par la FDC 87. La FDC propose à ces partenaires de figurer dans le guide, sur le nombre de page qu'ils souhaitent (un tarif est attribué pour tout format de page et perçu par la FDC) et leur demande, selon leur désir, de présenter des réductions pour les NC (le tarif publicitaire pour ces derniers devient donc moins élevé). La difficulté rencontrée par la Fédération est de trouver les bons arguments auprès des partenaires pour leur attester de la rentabilité de leur investissement dans l'OPC0€. Il lui faut donc travailler sur ce point pour fidéliser les partenaires commerçants et pouvoir assurer le volet « aide et conseil de l'équipement matériel » de l'offre.

2.2.2. Des problématiques autour de l'ambition nationale

Les problématiques « internes » présentées précédemment sont aujourd'hui une préoccupation pour la FDC 87, bien plus que pour les autres FDC concernées par l'OPC0€. Il n'en demeure pas moins la possibilité qu'avec le temps, ces dites problématiques rattrapent les FDC engagées dans l'opération ou préoccupent celles vivement intéressées par l'opération.

2.2.2.1. Les FDC porteuses de l'OPC0€¹⁴

Durant la période de stage, une réunion a eu lieu à Angoulême, au siège social de la FDC de la Charente, réunissant des représentants des FDC membres de l'opération. Ces derniers ne s'étaient pas réunis depuis plus d'un an. Les Fédérations de la Nièvre et du Morbihan n'avaient pas pu faire le déplacement. Cette réunion a donc en réalité regroupé quatre FDC de l'opération. Elle a eu pour but de fixer des objectifs communs entre Fédération partenaires à la fois pour faire avancer les choses à l'échelle nationale mais aussi pour protéger l'opération et son contenu pour éviter qu'elle ne soit galvaudée par d'autres. (Voir figure 11)

¹⁴ Compte rendu de la réunion du 25 avril à Angoulême pour l'évolution du « Permis de Chasser à 0€ »

Activité technique	Heures pro	Heures bénévoles	Totaux
Formalités administratives et maintenances	321		321
Formations théoriques	90	16	106
Formations pratiques	599	140	739
Examens uniques	287		287
Totaux	1297	156	1453

Pour la génération de 321 candidats en 2015

0.91 ETP

Figure 12 : Evaluation du temps de travail dédié aux formations du permis de chasser (source FDC 87)

Protégée auprès de l'INPI par la Fédération de la Haute-Vienne, depuis février 2016, l'opération ne peut pas être adoptée sans autorisation préalable. Pour solidariser cette base, les membres présents lors de cette réunion se sont fixés un objectif pour 2017, celui d'adopter un cahier des charges et un visuel commun à tous pour clarifier l'identité de l'opération. Des suggestions ont été apportées afin d'améliorer le contenu de l'offre : préciser qu'en cas d'échec à l'examen, la 1^e réinscription est offerte ; ouvrir la possibilité d'accès à tous les territoires partenaires de chacune des FDC pour valoriser la validation nationale qui est offerte. Sur le plan politique, il a été convenu qu'une réunion entre les Présidents de ces FDC porteuses du « Permis de Chasser à 0€ » devrait avoir lieu pour préparer une conférence de presse afin d'informer les autres FDC et la FNC de l'évolution de l'opération.

Ces questions et perspectives d'avenir doivent prendre forme, pour une part, durant la période de stage, et pour une autre part, dès le 1^{er} janvier 2017. A l'heure actuelle, le suivi des candidats n'est réellement effectué qu'en Haute-Vienne il n'en reste pas moins une partie apparente de l'offre contenue dans l'opération. En quête d'une solution moins chronophage et vivable pour elle-même, la Fédération de la Haute-Vienne n'a pas les clés en main pour convaincre les autres Fédérations partenaires de réaliser un tel suivi. Il subsiste donc un double enjeu pour une même problématique.

2.2.2.2. Les FDC intéressées par l'OPC0€

L'évolution des engagements entre FDC partenaires de l'OPC0€ n'est pas le seul enjeu dans les relations entre FDC. En effet, chacune d'elles est contactée par des FDC qui désirent en savoir d'avantage sur l'opération.

La Fédération Départementale des Chasseurs de la Haute-Vienne a été contacté par la FDC des Vosges très intéressée par l'opération. Elle a également reçu, en juin et dans ses locaux, les Fédérations de l'Indre et du Cher soucieuses de la diminution du nombre de chasseurs dans leur département respectif. Une rencontre est planifiée le 21 septembre 2016 au siège de la FDC du Cher avec toutes les Fédérations de la région Centre Val de Loire (six FDC au total : Cher, Eure-et-Loir, Indre, Indre-et-Loire, Loiret et Loir-et-Cher) afin que la FDC 87 présente l'opération dans son ensemble, du déroulement de celle-ci à ses résultats.

Les résultats qui auront été révélés à la suite du stage pourront permettre de rafraichir la promotion de l'opération auprès des FDC intéressées. Ils permettront certainement de répondre à leurs interrogations.

2.2.3. Une problématique universelle à toutes les FDC : l'examen du PC

L'OPC0€ ayant pour objectif d'ouvrir l'accès à la chasse à tous, les candidats qui passent aujourd'hui l'examen du permis de chasser, quel que soit le département concerné par l'opération, sont indéniablement plus éloignés de la chasse. De ce fait, lorsqu'ils arrivent en formation, la plupart ne possède pas ou très peu de connaissance sur le sujet et n'ont, de plus, jamais manipulé d'arme.

Pour optimiser la réussite de leurs candidats, les techniciens des FDC ont dû revoir leur méthode de travail. Les contraintes engendrées par le nouvel examen du permis de chasse (mise en place depuis le 1^{er} janvier 2014) n'arrangent pas les choses. Le réel problème pour les formateurs est qu'ils consacrent beaucoup plus de temps qu'avant aux candidats, ce qui réduit le rendement de l'opération.

La FDC 87 a fait les comptes du temps technique consacré à l'opération à 0€ pour l'année 2015. Le résultat est affolant : pour générer 321 NC il a fallu déployer un travail de 1 453 heures soit l'équivalent de 0.91 ETP. (Voir figure 12)

2.3. Un stage au cœur de l'OPC0€ : la méthodologie de travail

La thématique de stage est particulière puisqu'elle porte sur une opération unique qui a vu le jour dans la structure dans laquelle il est réalisé. Avant d'appréhender la mission demandée par la Fédération des Chasseurs de la Haute-Vienne, il fut nécessaire en premier lieu de s'imprégner de l'OPC0€. Une fois l'imprégnation faite, il a fallu replacer la problématique de mission de stage dans son contexte. La récupération des données existantes puis la récolte de nouvelles se sont enfin imposées. Les réunions qui ont pu avoir lieu tout le long du stage avec d'autres FDC ont permis d'enrichir le travail accompli et de pouvoir avancer sous de nouveaux angles.

2.3.1. S'imprégner de l'opération et du rôle que chacun a joué

2.3.1.1. Une bibliographie limitée

Pour connaître l'opération du « Permis de Chasser à 0€ » sous tous ses angles, il a fallu s'appuyer sur des ressources disponibles la concernant. C'est au sein de la Fédération de la Haute-Vienne qu'on retrouve le plus de documentation sur le propos. La revue fédérale, Chasses en Haute-Vienne, le cahier des charges de l'opération élaborée par l'équipe de la FDC, les articles de presse locale la citant, ont permis de remettre bout à bout l'histoire de l'opération et de saisir ses tenants et aboutissants. Certains articles ont pu paraître dans les départements qui ont à leur tour adopté l'opération chez eux, ou même à l'étranger –un article en suède a été rédigé à l'intention de l'opération, le journaliste suédois avait préalablement contacté la FDC 87. Cette dernière avait pris soin de conserver tous ces documents.

2.3.1.2. L'expérience d'un personnel impliqué

Le vécu du personnel de la FDC et son témoignage ont pu compléter les informations récoltées dans la bibliographie et éclaircir les exigences qu'elle a pu demander à leur travail depuis 3 ans. Chacun a su apporter son empreinte dans un domaine précis (la formation, les enquêtes, le démarchage, la communication, ...) dans le déroulement de l'opération. Au cours du stage, il a été précieux de pouvoir les consulter pour apporter leur expérience et leur aide.

2.3.2. Analyser les problématiques et ordonner leur priorité

Initialement, le cœur de la mission de stage portait sur l'étude de profil des candidats et la recherche d'un outil efficace pour traiter les réponses aux enquêtes, l'analyse de celles-ci et l'établissement des profils des NC. Toutefois, en cours de stage, des problématiques se sont rajoutées et certaines ont révélé leur importance à être traitées prioritairement.

2.3.2.1. Le traitement du suivi des candidats, la priorité

La mise en place d'une solution permettant de traiter les enquêtes pour le suivi des candidats fut la priorité. Le stage doit permettre de trouver une solution pour réaliser les enquêtes et leur traitement de manière moins chronophage. C'est vers cette issue que c'est tout d'abord tourné le travail.

De manière générale, peu de Fédérations Départementales des Chasseurs s'interrogent sur leurs adhérents chasseurs. Même si le nombre de chasseurs diminue, aucune décision n'est clairement prise pour tenter de remédier à cela. Le FDC 87 et les FDC associées à l'opération « Permis de Chasser à 0€ » sont parmi les premières à réfléchir à la question et à tenter d'apporter une solution puisqu'il est proposé dans leur offre un suivi. Des sociétés spécialisées se sont penchées sur le sujet en étudiant le profil des adhérents chasseurs de plusieurs FDC. C'est le cas de l'agence Nile, société située dans la Drôme et spécialisée en commerce et marketing, qui a mené une étude pour des FDC de la région afin d'améliorer les relations avec leurs chasseurs (*Agence Nile 2015*).

Pour répondre à ce besoin de traitements des enquêtes, le directeur de la FDC 87, Sébastien HAU, a voulu orienter les recherches vers un outil de gestion de la relation client. Un tel outil de collecte, de suivi et d'analyse lui avait été rapidement présenté par Karim BOURAS, à l'occasion de l'AG de la FNC. Ce logiciel **CRM** (Customer Relationship Management) en question pourrait tout à fait correspondre aux attentes de la FDC 87.

Le début du stage a donc été consacré à la recherche d'information sur ce type de logiciel : Comment cela fonctionne ? Quelles entreprises en commercialisent ? Quelles fonctions ? Quels délais de mise en place ? Autant de questions qui doivent trouver des réponses dans le temps imparti du stage. Des prises de contacts ont donc été réalisées, par mail ou par téléphone : M. BOURAS de l'agence Nile, pour des renseignements plus complets sur cette idée, des éditeurs de CRM pour explorer toutes les possibilités offertes par leur logiciel, et obtenir des essais gratuits de quelques jours.

Des cahiers des charges de logiciels CRM publiés en ligne ont pu apporter des éclaircissements sur leur fonctionnement, les modalités de mises en place, les avantages et les inconvénients.

Le CRM ou **GRC** (Gestion Relation Client), est un logiciel informatique très utilisé au sein des entreprises commerciales et de marketing, dans le but de parfaire leur relation avec les clients. L'outil permet de suivre le client, de sa phase de prospection à la phase de fidélisation, en passant par la phase achat. Toutes les données intégrées par le CRM sont transformées en rapport statistique, graphique et analytique (*Blain.F-A, avril 2007*).

Le client est aujourd'hui au cœur de l'intérêt des entreprises et la relation client est même l'une de leur principale préoccupation, au même titre que la diminution des coûts ou l'augmentation des revenus. La conquête de nouveaux clients est à l'heure actuelle insuffisante c'est pour cela que la fidélisation des clients est une des meilleures façons d'accroître ses performances et sa rentabilité. Il existe sur le marché un grand nombre d'éditeur de CRM et une multitude d'outil CRM plus ou moins adaptés à tel ou tel type d'entreprise. La plupart des CRM sont destinés aux grandes entreprises commerciales, certains se sont spécifiés aux PME (*SAGE, 2007*) et d'autres même au type associatif et professions fédérales (*Eudonet, 2013*). Ce sont ces derniers qui semblent le plus appropriés pour une FDC et qui ont retenu l'intention lors des recherches.

2.3.2.2. Des données sur les candidats à démêler

En attendant de mettre au point une solution CRM au sein de la FDC 87, la continuité du travail s'est orientée dans l'analyse des résultats obtenus depuis 3 ans par enquêtes des candidats et des NC.

Procéder à cette analyse des données a pour but de pouvoir tester et évaluer la satisfaction des questionnaires mis en place pour chacune des enquêtes, et d'envisager des liens à établir entre les questions. Si une solution CRM devait être mise en place, on saurait comment réorienter les questionnaires d'enquêtes, les liens entre certaines questions, les informations qui n'ont pas été demandées, ou encore ce qu'il importe peu de connaître.

De plus, même si toutes enquêtes n'ont pas été réalisées auprès de chacun des candidats et nouveaux chasseurs, il est toutefois intéressant de ressortir les résultats d'un travail qui a tout de même pris beaucoup de temps et qui peut répondre à certaines interrogations : les élus administrateurs de la FDC 87 qui ont mis en place l'opération, les FDC membres de l'opération qui n'en sont pas encore à ce stade, le monde cynégétique qui s'interroge sur le succès de l'offre...

2.3.2.3. La réalisation du Guide ouvrant d'autres préoccupations

Le « Guide du Nouveau Chasseur » est édité chaque année en juillet et est destiné à tous les NC ayant obtenu le permis de chasser au cours de l'année en question. Il a donc été confié pour ce stage la mission de démarcher les territoires de chasse pour qu'ils soient partenaires. Pour que le nombre de ces derniers continue à augmenter, l'objectif fixé par la FDC est d'obtenir au moins 150 territoires partenaires. Dans un second temps, et en parallèle du démarchage des commerçants réalisés par le personnel de la Fédération, il a été demandé de trouver des arguments de la rentabilité de l'opération pour ses commerçants qui pour certains présentent des réticences après 3 ans.

Les territoires sont prospectés, dans un premier temps, par l'intermédiaire d'un courrier qui est adressé au Président du territoire. Ces derniers ont pour consigne de retourner l'enquête qui leur est adressée dans un délai approchant la date d'impression du Guide. Le retour des courriers a donc été analysé et pris en compte. En parallèle, l'analyse des enquêtes des années passées a également fait l'objet d'une étude pour ce stage, afin d'évaluer le sentiment des territoires vis-à-vis de l'opération et des chasseurs qu'ils ont pu accueillir. Dans un dernier temps, pressé par le délai, et le taux insuffisant de réponses, il fut nécessaire d'appeler directement les Présidents de territoires de chasse pour les inviter à être partenaires la saison de chasse venant et à proposer des CAG, des IJG et un accompagnement des NC. Les territoires qui étaient partenaires les années précédentes sont les premiers sollicités. Néanmoins, pour atteindre l'objectif prévu, il faut indéniablement engager d'autres territoires. Le choix se dirige vers les A.C.C.A, majoritaires sur le territoire, plutôt que les chasses privées, qui plus est celles dont on pense que les dirigeants se laisseront tenter par l'opération.

Dans les enquêtes E2 et E3, proposées aux nouveaux chasseurs pour établir des bilans de leur parcours à mi-saison et fin de saison de chasse, une question relative à leurs dépenses en équipement de chasse leur est posée. En complément, il a même été demandé aux chasseurs d'estimer leurs dépenses chez chacun des partenaires commerçants de l'opération. Les réponses obtenues à ces questions peuvent donc permettre de vérifier la rentabilité de l'opération pour ces commerçants.

2.3.3. Récupérer les données existantes pour analyse

Pour procéder aux différentes analyses, présentées dans les paragraphes précédents, il a fallu procéder à la récupération des données conservées dans les ordinateurs ou archives de la FDC.

Comme évoqué antérieurement, la manière de procéder dans les enquêtes relatives aux candidats et nouveaux chasseur a évolué et les moyens de traitement de celles-ci ont été modifiés. Les données alors récoltées au sein de la Fédération en fonction des promotions de candidats ont donc été exploitées par différents biais et se sont retrouvées sous différentes formes. Lors de la récupération des données, il a fallu mettre toutes les réponses aux enquêtes sous le même format : il a été choisi de les traiter sur tableur Excel. Pour réaliser un suivi réel de l'individu tout au long de sa vie de nouveau chasseur, les questionnaires ont été réalisés de manière non anonyme. Le problème rencontré est que selon le questionnaire d'enquête, l'identification des individus n'était pas toujours la même... Nom et prénom pour certaines enquêtes, numéro d'adhérents (défini par le logiciel *Retriever*, qui permet entre autre de gérer les chasseurs adhérents, mais pas seulement) pour d'autres ou encore numéro de permis. Il a donc été nécessaire de confronter plusieurs bases de données pour clairement identifier chacune des réponses aux enquêtes.

Les retours courriers des territoires de chasse n'avaient jamais été analysés ni même saisis alors que ces derniers présentent des bilans d'expérience. Les courriers qui avaient été archivés ont donc été saisis dans leur intégralité par la suite. La saisie réalisée a été faite de telle sorte que pour chacun des territoires ayant répondu on ait un historique au fil des années.

2.3.4. S'enrichir des réunions entre Fédérations Départementales

Au cours du stage plusieurs rencontres ont eu lieu avec d'autres FDC, qu'elles soient membres de l'opération ou simplement intéressées par celle-ci. Ces rencontres ont toutes apportées des pistes à explorer concernant l'opération et ont amené à réfléchir sur la question « comment envisager l'avenir « Permis de Chasser à 0€ » ? ».

La volonté d'affirmer une véritable alliance entre Fédérations engagées dans l'opération a soulevé des interrogations supplémentaires, notamment en ce qui concerne la problématique du suivi des candidats et la manière de le mettre en place. La FDC 87 a bien compris que si elle voulait que le suivi des NC soit réalisé, c'était à elle de trouver la solution. L'idée est donc née d'une solution commune, mutualisée, pour réaliser ce suivi par enquêtes de tous les chasseurs « made in Permis de Chasser à 0€ ». Si la Fédération de la Haute-Vienne propose une solution innovante et pratique, elle pourra être suivie par ses associées.

D'un autre côté, les FDC qui ont montré un intérêt pour l'opération et qui se sont rendues en Haute-Vienne pour que celles-ci leur soit présentée dans les détails, ont partagé certaines craintes qui amènent à une réflexion plus profonde. Les FDC de l'Indre et du Cher, qui sont donc venues le 21 juin 2016 sont des FDC qui présentent une différence notable en matière de territoires. Le département de la Haute-Vienne est à A.C.C.A obligatoires. Dans le Cher, elles sont inexistantes. Dans l'Indre très rares. Les chasses privées sont donc les territoires de chasse par excellence dans ces deux départements. Les FDC 18 et 36 craignent donc de rencontrer des difficultés à démarcher des territoires de chasse. Les actions de chasse représentent sur ces territoires des sommes parfois très importantes. Une partie du Cher comporte une région de chasse très réputée, la Sologne, dont les actions sont des plus couteuses. Les prix d'une action de chasse de ces chasses privées par rapport à une carte annuelle en A.C.C.A peuvent être multipliés par plus de 10. Trois des six FDC de l'opération sont dans le cas où les territoires ne comptent pas d'ACCA : la Vendée, la Corrèze et la Nièvre. Le retour d'expérience de ces dernières concernant le partenariat avec leur territoire n'avait pas été discuté lors de la réunion du 25 avril néanmoins, il pourrait aiguiller les FDC comme celles de l'Indre et du Cher.



Figure 13 : Evolution de la répartition des sexes des candidats de Haute-Vienne

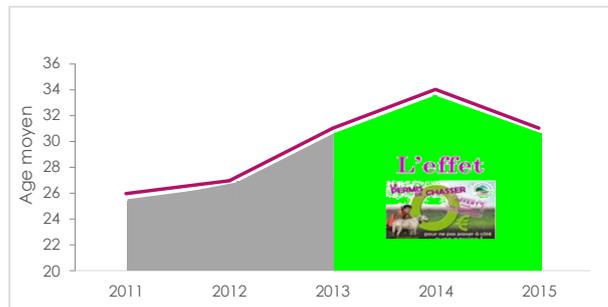


Figure 14 : Evolution de la moyenne d'âge des candidats de Haute-Vienne

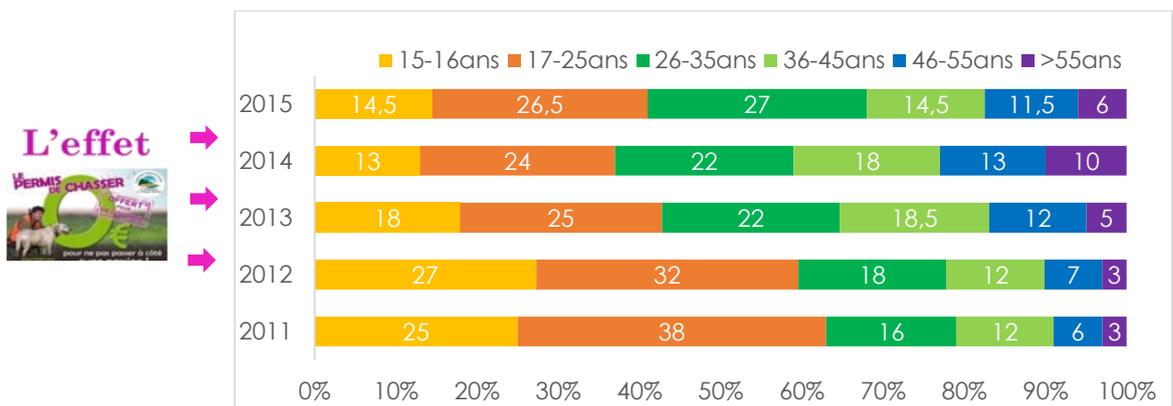


Figure 15 : Evolution de la répartition des tranches d'âge des candidats de Haute-Vienne

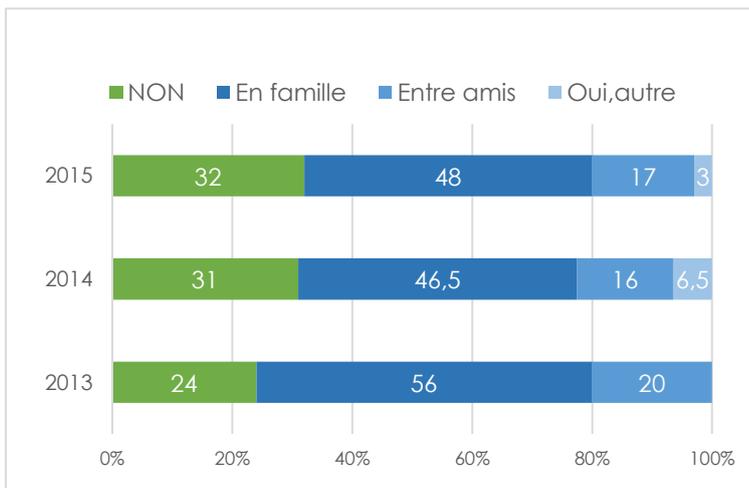


Figure 16 : Réponses à la question "Etes-vous déjà allé à la chasse"

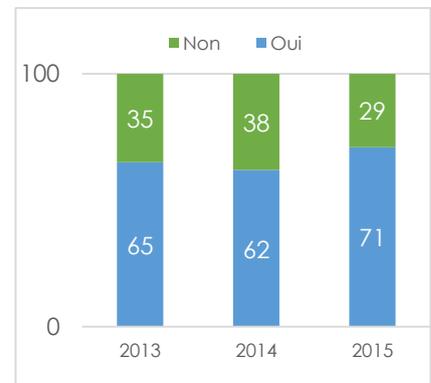


Figure 17 : Réponses à la question "Savez-vous où chasser ?"

3. LES RESULTATS DE TROIS ANNEES D'EXPERIENCE

3.1. L'amélioration du suivi des nouveaux chasseurs

3.1.1. L'analyse des enquêtes réalisées

Les résultats seront exposés, la plupart du temps, par promotion pour pouvoir les comparer. D'autant plus que, selon les promotions, les questionnaires d'enquête diffèrent puisqu'ils ont subi des améliorations. Les dernières versions d'enquêtes sont jointes en annexe (**Voir ANNEXE**)

3.1.1.1. Les profils des candidats établis par l'enquête E1

L'enquête E1 a pour objectif de mieux cerner le public attiré par l'offre du permis de chasser à 0 euro. Elle a été menée auprès de toutes les promotions de NC qui sont nées de l'opération. Les données récupérées au sein de la FDC ont permis l'analyse des réponses de 340 candidats de la promotion 2013, 400 de la promotion 2014 et 319 de la promotion 2015. Pour chacune des années, le taux de réponses par rapport au nombre réel de candidats n'est jamais de 100%. Certains questionnaires ont été omis lors des formations.

- Le sexe et l'âge des candidats au PC0€

Il a été possible de récupérer les données concernant l'âge et le sexe des candidats au PC deux années avant que ne débute l'OPC0€. Elles ont donc pu servir de point de comparaison avec les résultats aux enquêtes E1.

Avec l'opération, on constate une augmentation des candidates (*voir figure 13*). Le pourcentage de femmes candidats au PC a doublé par rapport à l'époque *ante* opération (la promotion 2015 compte un peu moins de femmes que les deux précédentes). Généralement accompagnatrice d'un père, d'un frère ou d'un mari, les femmes ont passé le cap grâce à l'opération. En effet, 82% d'entre elles étaient déjà allées à la chasse avant de s'engager à passer le PC (contre 69% des hommes).

Au niveau de l'âge, la moyenne d'âge des candidats est plus importante sous l'opération (*voir figure 14*). Pour éclaircir ce résultat brut, nous avons comparé la proportion des tranches d'âge des candidats (*voir figure 15*). La part des 15-16 ans a considérablement diminué. L'opération n'attire pas des jeunes en âge de chasser mais des personnes actives et mûres. Avant l'opération plus de 50% des candidats avaient moins de 25 ans. Aujourd'hui, plus de 50 % des candidats ont plus de 25 ans.

- Les effets de l'opération

L'enquête E1 demande en tout premier lieu aux candidats : « Auriez-vous passé le permis de chasser si l'opération n'avait pas existé ? ». Etonnamment ils sont 64% à avoir répondu positivement soit 678 candidats parmi les interrogés. Cela signifie que pour une année donnée 226 candidats se seraient présentés spontanément aux formations et à l'examen du PC. Ce résultat est légèrement supérieur aux données de la FDC 87 qui évalue son nombre de candidats annuels avant l'opération frôlant les 200 candidats. L'apparition de la gratuité du PC a peut-être accéléré le projet de devenir chasseur chez certains.

- Leur rapport avec la chasse

La FDC a voulu savoir quel(s) lien(s) les candidats avaient déjà établi avec l'activité avant de passer l'examen : y sont-ils déjà allés ? Avec qui ? Savent-ils où chasser ? (*Voir figure 16 et 17*)

Plus des deux tiers des candidats sont déjà allés à la chasse pour accompagner un membre de leur famille ou bien des amis. L'opération aura su attirer un tiers de candidats n'ayant jamais pratiqué l'activité auparavant.

Ils sont également en moyenne deux tiers à savoir sur quel territoire de chasse ils vont chasser.

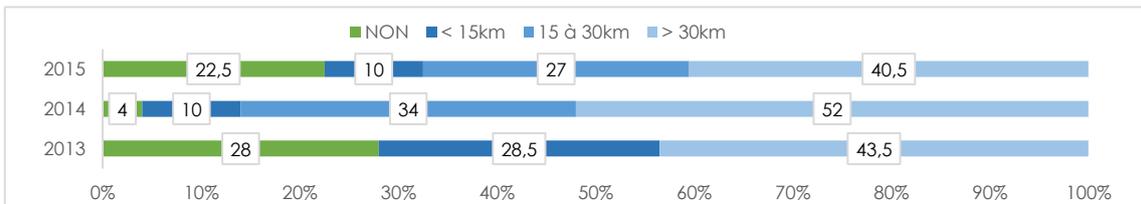


Figure 18 : Réponses à la question "Seriez-vous prêt à effectuer plusieurs kilomètres pour aller chasser ? »

Voulez-vous vivre des journées de chasse sur d'autres territoires ?			
Promotion	2013	2014	2015
Oui	70%	73%	63,5%
Non	30%	27%	36,5%

Tableau 1 : Réponses à la question « Avez-vous envie de vivre des journées de chasse sur d'autres territoires ? »

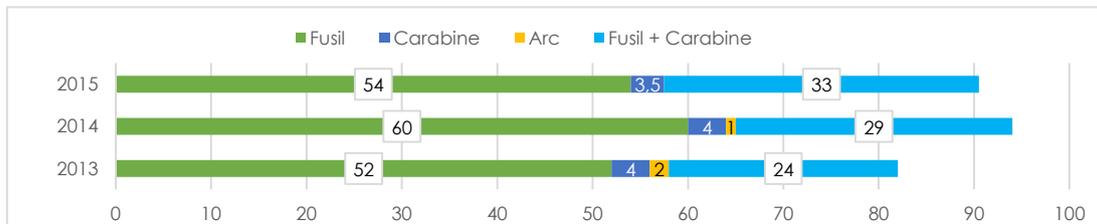


Figure 19 : Réponses à la question "Avec quelle(s) arme(s) envisagez-vous de chasser ?"

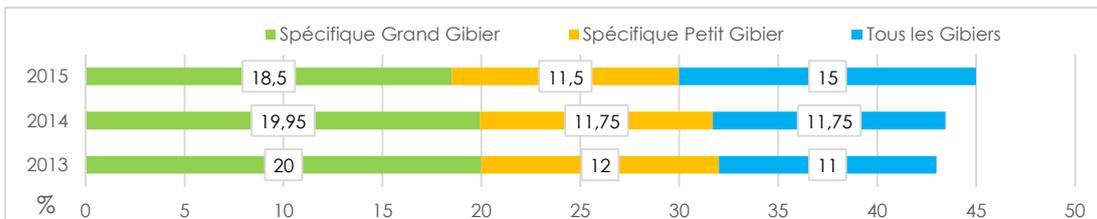


Figure 20 : Réponses à la question "Quel(s) type(s) de gibier envisagez-vous de chasser ?"

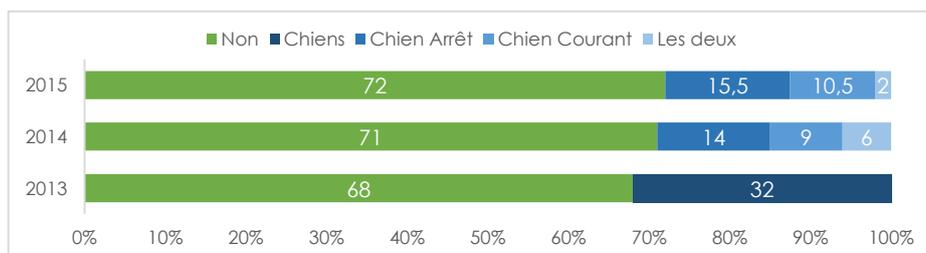


Figure 21 : Réponses à la question "Avez-vous des auxiliaires de chasse ?"

- Leur mobilité

En parallèle des résultats présentés par l'étude du BIPE sur la mobilité des chasseurs, ou l'étude de Louis WARNIER à propos du tourisme cynégétique, le questionnaire E1 cherche à évaluer la volonté et la capacité des NC à effectuer des déplacements pour pratiquer la chasse. La majorité des candidats dispose d'un moyen de transport (80% en 2015, 82% en 2014 et 75% en 2013) et sont prêts à se déplacer à plus de 15km de chez eux pour aller chasser (les propositions de réponse pour la promotion 2013 ayant changé pour les promotions suivantes, le graphe 2013 ne contient aucune réponse « de 15 à 30 km »). (*Voir figure 18*)

De plus, il a été demandé aux candidats sachant déjà sur quel territoire ils allaient chasser, une fois leur PC obtenu, s'ils souhaiteraient effectuer des journées de chasse sur d'autres territoires de chasse que celui-là. Environ les deux tiers de chacune des promotions ont répondu favorablement. (*Voir tableau 1*)

- La pratique de chasse future

Pour anticiper leur avenir de chasseur actif, la FDC 87 a voulu connaître les envies des candidats lorsqu'ils seront enfin chasseur :

- **Quelle(s) arme(s) ?** Une bonne moitié des candidats envisage de chasser au fusil uniquement. Un peu moins d'un tiers des candidats souhaitent utiliser à la fois un fusil et une carabine. L'analyse du BIPE en 2015 avait révélé 84% des français chassaient à tir muni d'un fusil ou d'une carabine. Ces deux armes restent les plus utilisés. (*Voir figure 19*)
- **Quel(s) type(s) de gibiers ? Grand ou petit gibier ? Quelle(s) espèces ?** Si plus de 75% des candidats déclarent vouloir chasser du grand gibier, ils sont 20% à ne désirer chasser que spécifiquement ce type. D'un autre côté, ils ne sont pas loin de 80% à exprimer le souhait de chasser le petit gibier dont 12 % ne désirant chasser que cela. De même, ils sont plus de 10% à avoir exprimé le désir de chasser tous les gibiers proposés dans le questionnaire (cerf, sanglier et chevreuil pour le grand gibier, faisán, perdrix bécasse, pigeon, canard, lapin et lièvre pour le petit gibier). (*Voir figure 20*)

Quel(s) mode(s) de chasse ? Individuelle ou collectif ? On a pu constater que plus de 50% des candidats souhaitent chasser des deux manières. Si on décline ses deux modes de chasse, on observe que pour la chasse collective, les nouveaux chasseurs voudront chasser au poste plutôt qu'en traque. De manière générale, la chasse individuelle intéresse légèrement plus de candidats (l'analyse du BIPE, quant à elle, avait montré que la chasse en battue étaient pratiqués par 31% des chasseurs en France).

- Les auxiliaires de chasse

La chasse se pratiquant avec des chiens, il était intéressant de savoir si les candidats qui se présentent à l'examen possèdent des chiens de chasse. Plus de 2/3 des nouveaux chasseurs ne possèdent pas d'auxiliaires de chasse. La tendance est stable (68 à 72%). (*Voir figure 21*)

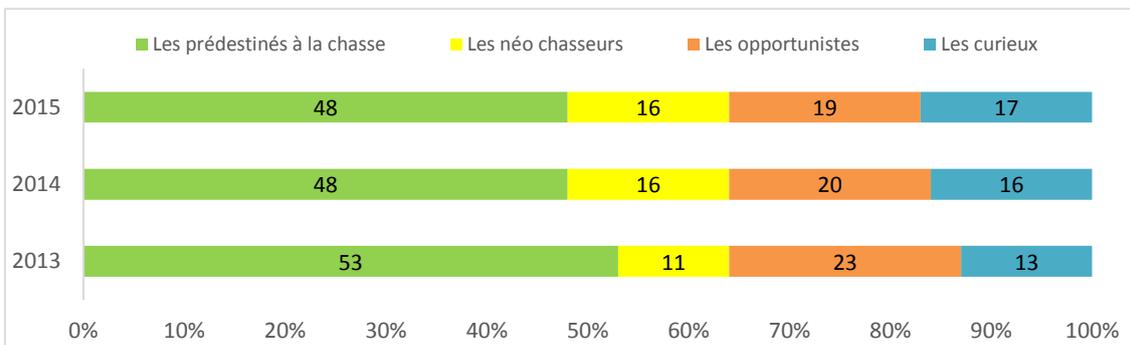


Figure 22 : Les différents profils de candidats établis

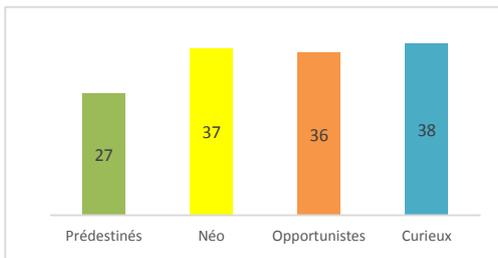


Figure 23 : Moyenne d'âge des candidats selon leur profil

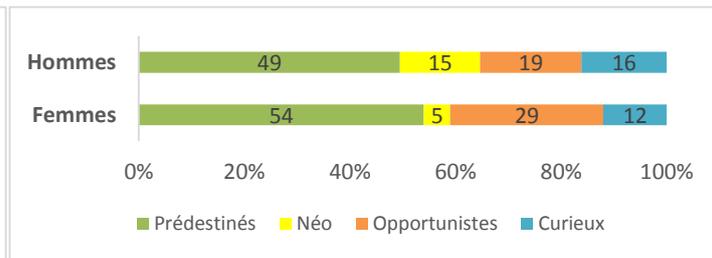


Figure 24 : Répartition des sexes selon le profil des candidats

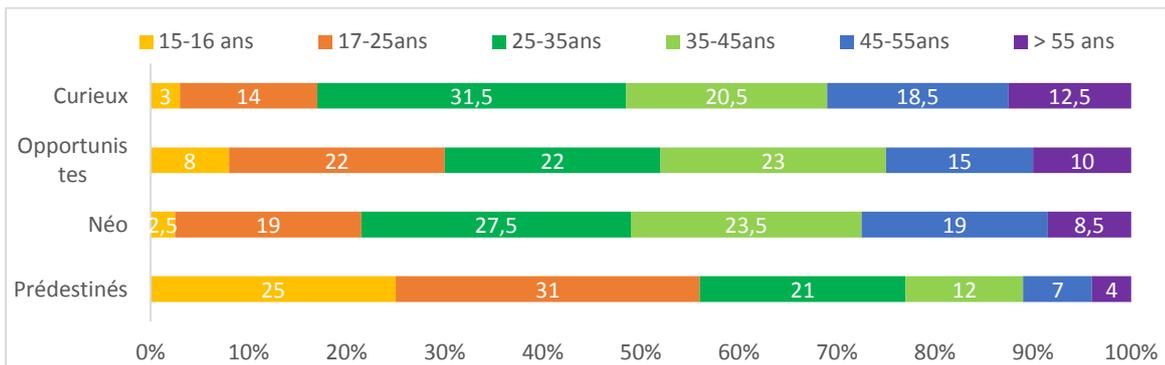


Figure 25 : Répartition des tranches d'âge par profil

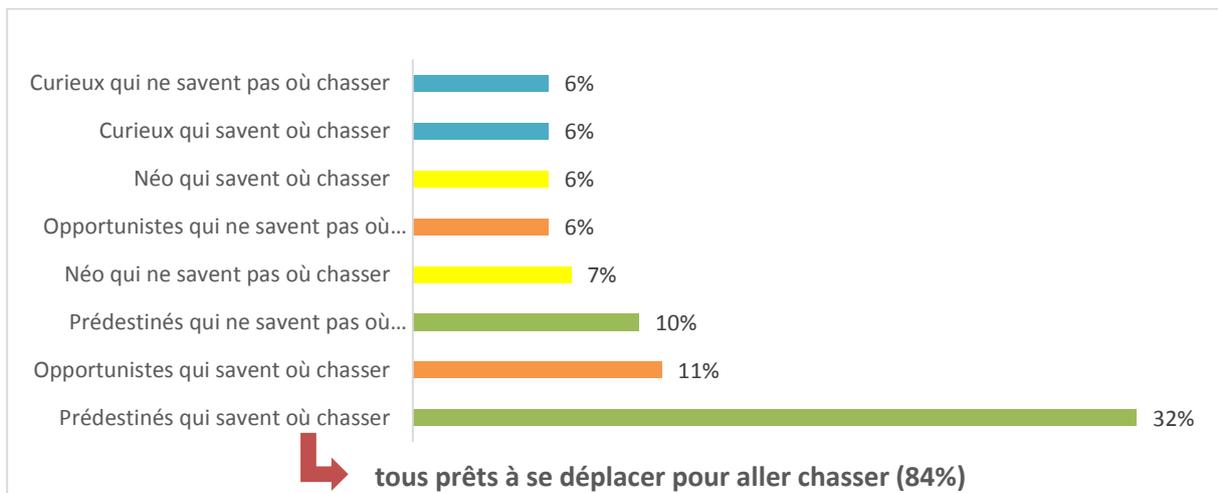


Figure 26 : Répartition des différents profils des candidats

- L'établissement de profils

La combinaison de réponses à différentes questions permet d'établir des profils plus détaillés des candidats.

Si l'on associe les réponses de chacun des candidats aux deux premières questions de E1 « Sans l'opération, auriez-vous passé l'examen du permis de chasser ? » et « Etes-vous déjà allé à la chasse ? » on peut obtenir quatre profils de candidat (*voir figure 22*) :

- **Les « prédestinés à la chasse »** : ce sont ceux qui, même sans l'opération, seraient venus passer l'examen du permis de chasser car ils ont déjà été à la chasse et veulent exercer cette activité. Ceux-là ont répondu « OUI » aux deux questions.
- **Les « néo chasseurs »** : ce sont ceux qui avaient déjà en tête de s'inscrire au permis de chasser, bien avant l'opération, pour découvrir pour la première fois cette activité. Ces candidats-ci auront répondu « OUI » à la question 1 et NON à la question 2.
- **Les « opportunistes »** : ce sont ceux qui sont déjà allés à la chasse et qui profitent de l'offre pour se lancer dans l'activité. Cette catégorie correspond à un public déjà sensible au monde la chasse mais qui ne prévoyait pas de l'explorer davantage. Ils ont alors répondu NON à la première question et OUI à la deuxième.
- **Les « curieux »** : ce sont ceux qui n'ont jamais été à la chasse et qui sont venus parce que l'opération offre le permis de chasser. Ces derniers ont répondu négativement aux deux premières questions et représentent un panel de candidats éloignés du monde de la chasse.

Ces quatre profils seront utilisés pour analyser les résultats des enquêtes suivantes. Les prédestinés sont les plus nombreux (525 sur la totalité des candidats interrogés). Il semblerait que les prédestinés soient en moyenne plus jeunes de 10 ans par rapport aux trois autres profils. Si l'on compare la proportion des tranches d'âge de chacun des profils, les Prédestinés présentent une grande similitude avec les candidats *ante* opération. On peut émettre l'hypothèse que les Prédestinés sont les candidats que la Fédération aurait formés sans l'opération (soit 175 candidats par an, ce qui se rapproche de la moyenne de candidats formés avant l'OPC0€). Par ailleurs, on constate que plus de la moitié des femmes sont des prédestinées et un tiers sont opportunistes. Ce dernier point les différencie des Hommes qui, eux, présente une proportion de la catégorie Néo plus importante. (*Voir figure 23 à 25*)

- Bilan des résultats révélés par E1

La plus grande partie (**32%** de la totalité des candidats interrogés) est composée de personnes qui sont déjà allées à la chasse, qui seraient venues sans l'opération (profil **Prédestiné**), qui savent d'ores et déjà où chasser, qui sont prêtes à se déplacer pour exercer leur activité.

Outre ceux qui seraient probablement venus de manière spontanée, l'opération a permis d'attirer un panel plutôt hétérogène de candidats. Nous nous sommes de plus intéressés aux paramètres suivants : la mobilité des candidats selon qu'ils envisagent d'effectuer un certain nombre de km pour aller chasser, mais aussi en fonction de leur anticipation à l'accès au territoire. A partir de là, les catégories de candidats se multiplient. La *figure 16* illustre les principales catégories recensées et regroupent 84% de candidats qui ont tous évoqué leur volonté de se déplacer. On retrouve parmi eux : les **Curieux** qui savent ou ne savent pas où chasser (**6%** dans les deux cas), les **Opportunistes** qui ont déjà un territoire en tête (**11%** contre **6%** qui ignorent où chasser), les néo qui seraient venus sans opération qui pour la plupart n'ont pas d'idée de territoires (**7%** contre **6%**) et enfin le dernier cas des **Prédestinés** qui n'ont pas de territoires de chasse en vue et qui présentent tout de même **10%**. (*Voir figure 26*)

	Promotion 2013	Promotion 2014
Nombre de nouveaux chasseurs	370	398
Qui ont répondu uniquement à E1	81	196
Qui ont répondu uniquement à E2	---	49
Qui ont répondu uniquement à E3	---	---
Qui ont répondu à E1 et E2	192	182
Qui ont répondu à E2 et E3	---	2
Qui ont répondu à E1 et E3	8	3
Qui ont répondu à toutes les enquêtes	59	19

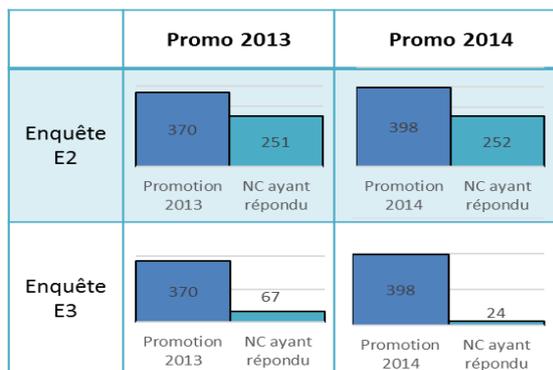


Figure 27 : Etat des lieux des réponses aux enquêtes E2 et E3

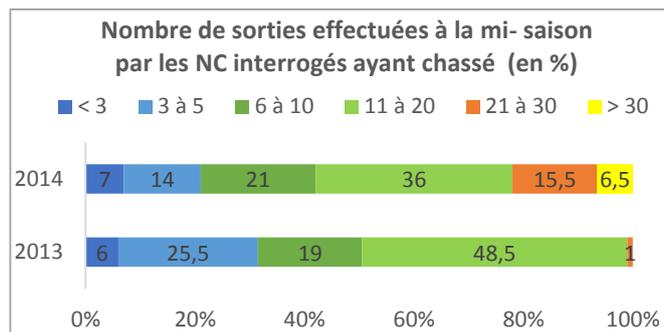
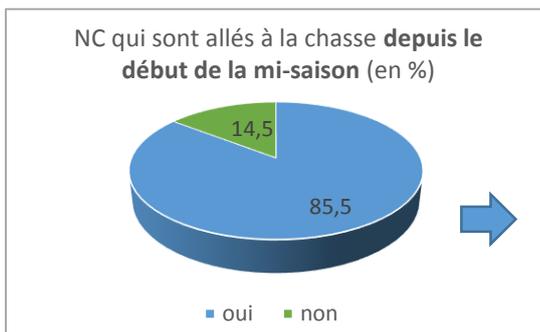


Figure 28 : Les sorties effectuées par les nouveaux chasseurs à la moitié de leur première saison de chasse

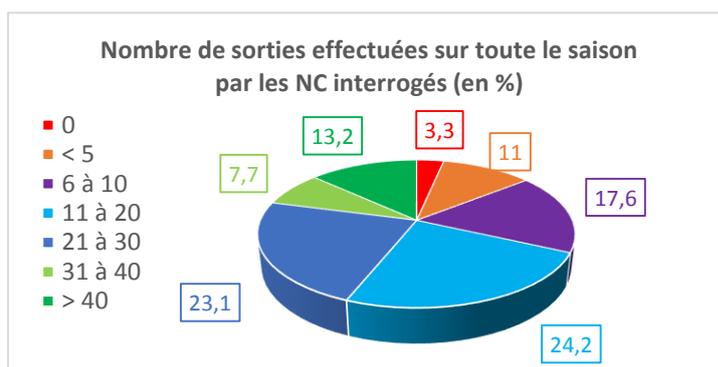


Figure 29 : Les sorties effectuées par les nouveaux chasseurs durant leur première saison de chasse

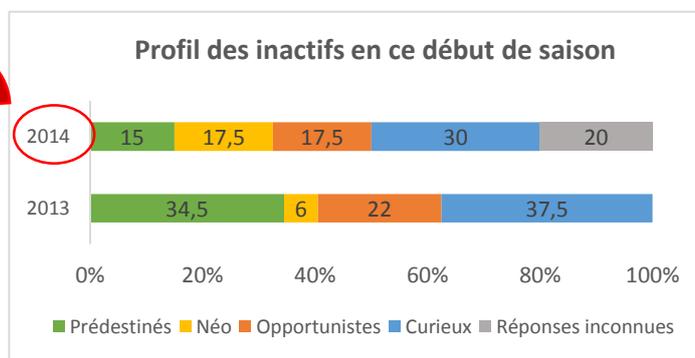
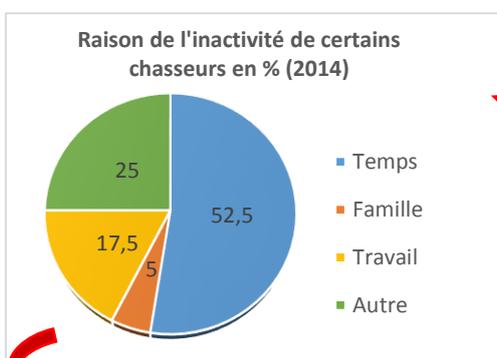


Figure 30 : Les chasseurs qui n'ont pas revalidé leur permis de chasser

3.1.1.2. Les NC en activité : résultats de E2 et E3

Les enquêtes E2 et E3 permettent de tirer un bilan de la première saison de chasse du NC à la moitié et à la fin de cette dernière, pour évaluer son épanouissement dans l'activité et appréhender son devenir de NC la saison suivante. Contrairement à l'enquête précédente, elles ne sont destinées uniquement qu'aux détenteurs du PC. La promotion 2015 n'en a pas bénéficié pour des raisons d'organisation.

- Etat des lieux du suivi des nouveaux chasseurs

La difficulté à obtenir une réponse à l'appel téléphonique a représenté un lourd inconvénient pour ces enquêtes. Leur taux de réponses reste relativement faible.

La mise en parallèle avec l'enquête E1, qui a pu dessiner le profil de chacun, est indispensable pour comprendre les deux enquêtes qui suivent. Par ce suivi, la FDC 87 espère identifier les profils de chasseurs qui risqueraient de ne pas revalider la saison d'après.

Les données interprétées concernent uniquement les promotions 2013 et 2014 qui rappelons-le ont vu naître 370 et 398 nouveaux chasseurs. Parmi cela, on retrouve un panachage des réponses aux enquêtes (voir figure 27). Le suivi complet des nouveaux chasseurs n'est clairement pas un objectif atteint puisqu'une faible partie des nouveaux chasseurs ont pu répondre aux trois enquêtes. De plus, l'enquête E3 n'a obtenu que très peu de réponses. Si plus de 60% des nouveaux chasseurs ont répondu à l'enquête E2, ils sont entre 8 et 18% à avoir été sollicités pour répondre à l'enquête E3. Tout ceci souligne la difficulté d'analyser ces données puisque l'échantillon n'est pas assez grand pour valider la généralité des résultats à tous les NC. Tous les résultats obtenus pour E3 devront être lus avec prudence.

- Les sorties de chasse

Plus de 85% des NC interrogés sur les deux années sont allés à la chasse lors de leur première saison de chasse. Jusqu'à la mi-saison, les NC 2013 sont sortis en moyenne 10 fois et les NC 2014 15,6 fois. Sur la totalité des personnes interrogées en fin de saison (E3), 3 n'ont pas du tout été à la chasse (ce qui représente 3,3%). Presque la moitié des chasseurs interrogés (47,3%) sont allés à la chasse entre 11 et 30 fois. Si l'on compare ce résultat à celui obtenu par le BIPE, pour connaître la fréquence des sorties de chasse par saison, 30% des chasseurs effectuent entre 11 et 25 sorties. Les NC de l'opération PC0€ sont toutefois moins nombreux à effectuer plus de 30 sorties, avec presque 20%, alors que les chasseurs interrogés par le BIPE en 2015 sont 60% à sortir plus de 25 fois par saison (23% même effectuent plus de 50 sorties). Ces NC paraissent donc moins assidus que les autres chasseurs en France. (Voir figure 28 et 29)

A partir de ces questions, il a été possible de déceler les nouveaux chasseurs restés inactifs durant leur première année de chasse. Si on analyse leur profil, on constate que la plupart d'entre eux sont des Curieux (entre 30 et 38% environ) et qu'une part non négligeable sont des Prédestinés. Comme les Curieux sont les moins nombreux, ce fort pourcentage d'inactifs laisse entrevoir le faible nombre de chasseurs Curieux qui se sont lancés dans l'activité. Ce résultat sonne une alarme quant aux espoirs de voir ces individus valider leur permis la saison qui suivra. Cette catégorie pourrait donc voir ses représentants diminuer.

L'enquête E2 menée en 2014, interroge les chasseurs restés inactifs sur les raisons de cette inactivité. La FDC cherche à savoir par ce biais s'ils vont chasser d'ici la fin de saison. La plupart d'entre eux déclarent tout simplement manquer de temps (52,5%). Les obligations professionnelles (17,5%) ou familiales (5%) expliquent également leur non disponibilité. Malgré leurs obligations, ils sont 40% à déclarer qu'ils iront probablement à la chasse avant la fin de saison alors que 25% ne souhaitent pas se prononcer. (Voir figure 30)

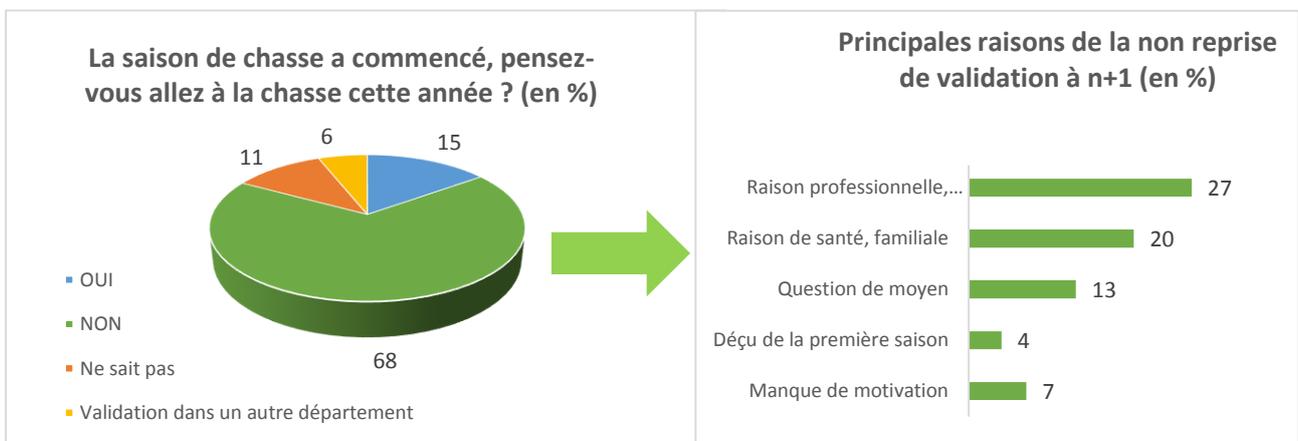


Figure 31 : Les nouveaux chasseurs qui ne revalident pas la deuxième année et leur raison

- Les territoires de chasse

Les NC chassent en moyenne sur deux territoires différents la première années de chasse. Pour 65%, l'un de ces territoires se trouvent être sur leur commune de résidence. Par ailleurs, ils sont 25% à être allés chasser dans un autre département que celui de la Haute-Vienne.

En ce qui concerne l'utilisation des offres des territoires que les NC peuvent retrouver dans le « Guide du Nouveau Chasseur », on constate que peu d'entre eux en profite malgré l'aubaine. En effet, plus de 70% des NC n'ont pris ni de carte annuelle ni d'invitation journalière sur l'un des territoires partenaires. Un point positif ressort de tout ça : les NC sont plutôt autonomes pour trouver un territoire de chasse tout seul sans aide.

- Bilan de leur première saison

La Fédération a essayé de qualifier la satisfaction des NC. Ils ont attribué une note sur cinq à leur première saison de chasse. Avec une note de 3,6/5 on peut dire qu'ils sont satisfaits de leurs premiers pas dans la vie de chasseur. Par ailleurs, ils sont 93% à déclarer qu'ils chasseraient la saison prochaine.

Près de 75% des NC revalident l'année suivante. Cet écart observé entre les réponses à l'enquête et la réalité trouve deux explications : la première est issu du faible taux de réponses au questionnaire qui ne représentent pas un échantillon satisfaisant ; la deuxième peut venir d'un changement d'avis ou de situation du NC. Pour connaître ces raisons en détails, des enquêtes E4 et E5 ont été menées.

3.1.1.3. La validation payante à partir de n+1 : pourquoi des NC ne revalident pas ?

La FDC 87 a adressé à chacun des individus n'ayant toujours pas validé leur permis en début de deuxième année de chasse, un questionnaire d'enquête pour établir les raisons à cela. En 2014, une telle enquête appelée E4 a été envoyée aux individus de la promotion 2013. L'année suivante, deux enquêtes E5 et E4 ont été réalisées auprès des individus 2013 n'ayant pas revalidé la troisième année et auprès des individus 2014 n'ayant pas revalidé pour leur deuxième année.

Ils étaient respectivement 61, 55 et 63 NC à avoir répondu respectivement aux enquêtes E4 en 2014, E5 en 2015 et E4 en 2015.

- Analyse des enquêtes E4, concernant les promotions 2013 et 2014

La plupart des NC qui n'ont toujours pas revalidé leur permis en Haute-Vienne autour du mois de septembre déclarent qu'ils ne revalideront pas leur permis l'année en cours (68%). Les raisons le plus souvent évoqués par les NC interrogés sont de l'ordre familiale (20%) ou professionnel (27%).

On constate, d'autre part, qu'une petite partie de ces NC a déjà validé leur permis dans un autre département (6%). En général, le département choisi par les chasseurs sont limitrophes à la Haute-Vienne (Dordogne, Charente, Indre). Ils déclarent à 40% chasser encore en Haute-Vienne grâce à la réciprocité communale (une validation départementale spécifique à un département n'est pas requise si la commune où le chasseur chasse est limitrophe au département dans lequel la validation a été prise).

De plus, 11% des chasseurs ne savent pas dire s'ils reprendront une validation cette deuxième saison. La moitié avoue manqué de temps pour aller chasser.

Enfin, 15% répondent qu'ils vont bientôt reprendre leur validation. Néanmoins, ils sont 80% à ne pas l'avoir fait. (Voir figure 31)

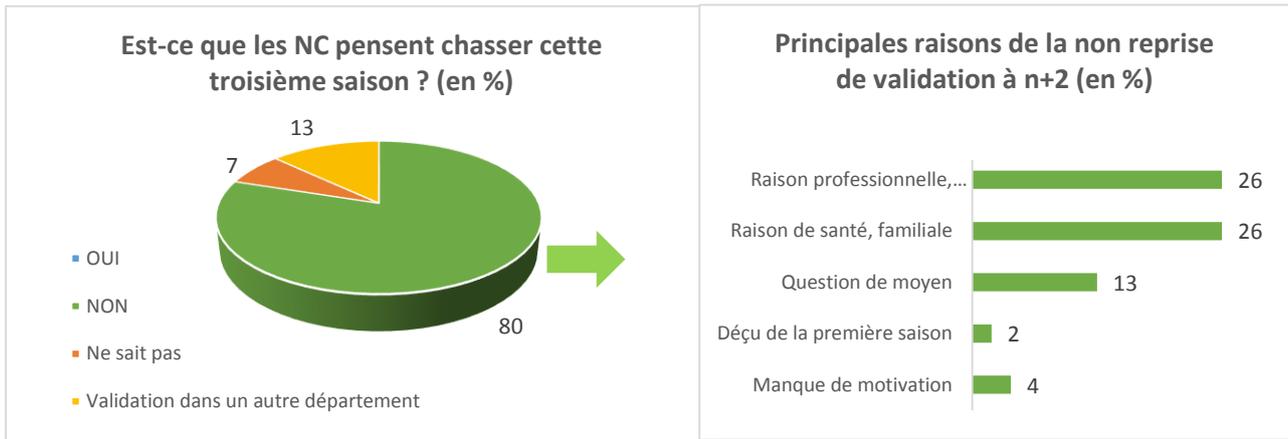


Figure 32 : Les nouveaux chasseurs qui ne revalident pas la troisième année et leur raison

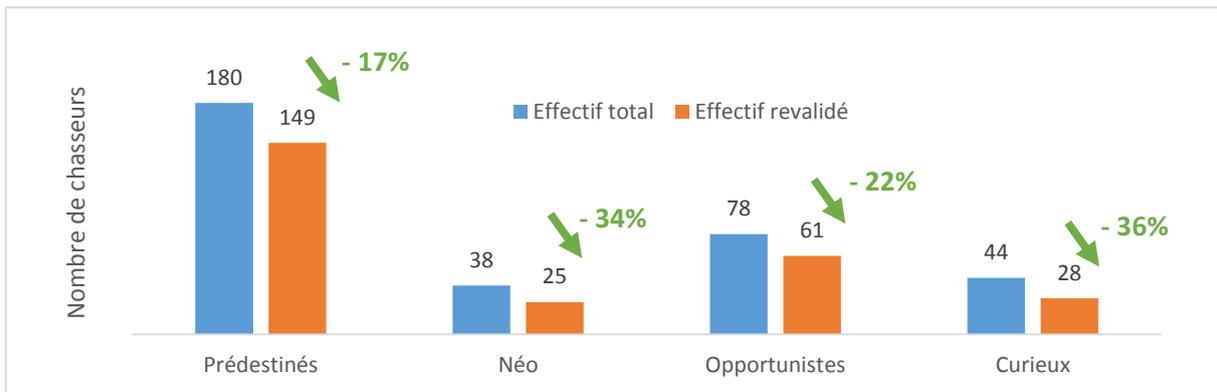


Figure 33 : Profils des chasseurs 2013 perdus durant la saison 2014-2015

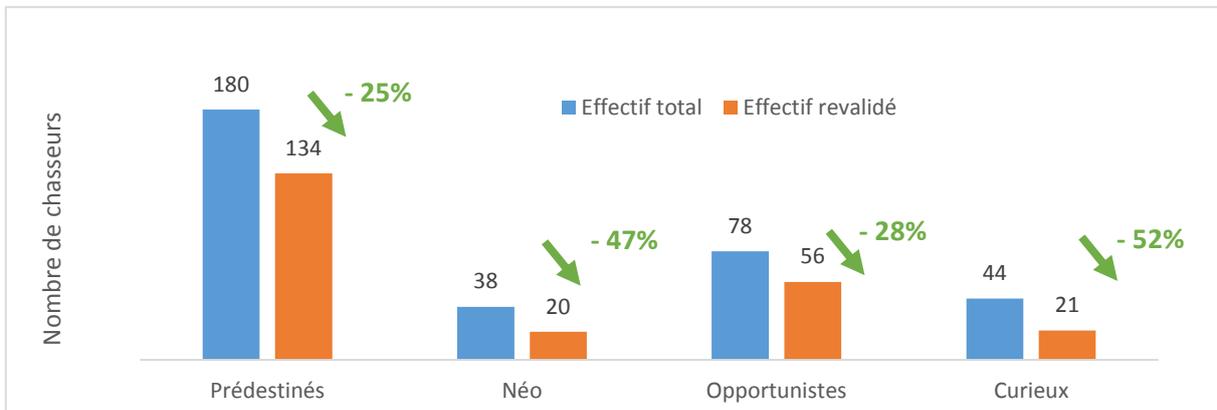


Figure 34 : Profils des chasseurs 2013 perdus durant la saison 2015-2016

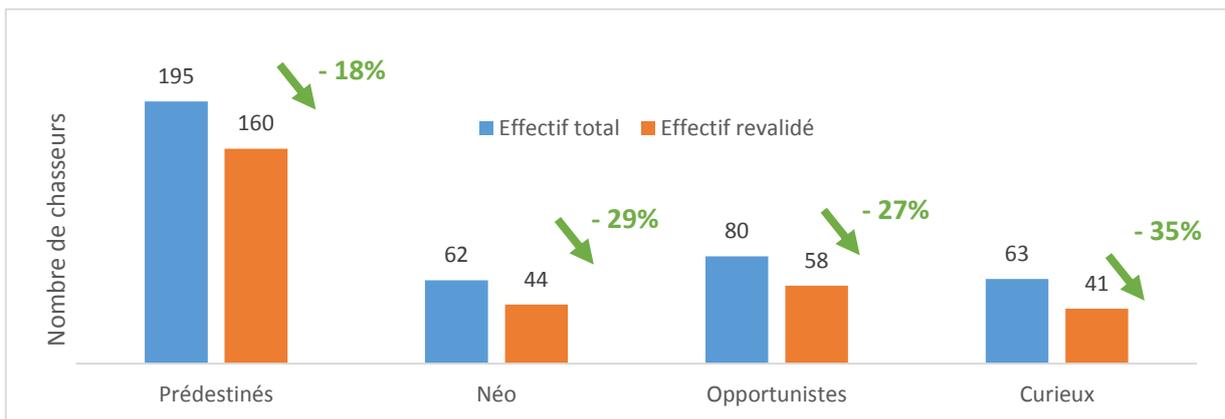


Figure 35 : Profils des chasseurs 2014 perdus durant la saison 2015-2016

- [Analyse de l'enquête E5, concernant seulement la promotion 2013](#)

60% de ces chasseurs interrogés n'ont pas été à la chasse durant leur première saison alors que 25% avait pris une validation en Haute-Vienne. Cette fois-ci, aucun n'a déclaré qu'il chasserait cette nouvelle saison mais 80% affirment qu'ils ne chasseront pas, pour les mêmes raisons qui primaient à l'enquêtes E4 (raison professionnelle et familiale). Ces chasseurs sont plus sûrs d'eux que ceux ayant répondu à E4 : seulement 7% ne savent pas, pour des raisons de l'ordre santé, famille. Ils sont aussi cette fois plus nombreux à chasser dans un autre département (13%), toujours limitrophes. (*Voir figure 32*)

- [Les profils des chasseurs perdus](#)

En 2014, 17% d'hommes et 5% de femmes de la promotion 2013 n'ont pas revalider leur permis. Les NC qui initialement n'avaient jamais été à la chasse (catégories Néo et Curieux) représentent un pourcentage très important des pertes. L'année suivante, pour cette même promotion, 5 NC qui n'avaient pas validé en 2014 ont revalidé leur permis. La perte de nouveaux chasseurs cette même année toutefois augmenté et concerne 26% des hommes et 6% des femmes d'une moyenne d'âge de 31 ans. Les catégories concernées restent les mêmes (Néo et Curieux).

En 2015, la promotion 2014 a vu 25% d'hommes et 6% de femmes restés inactifs, âgés en moyenne de 33 ans. La diminution d'effectif est plus importante cette fois pour trois catégories : Néo, Curieux et Opportunistes. (*Voir figures 33 à 35*)

[3.1.1.4. Conclusion](#)

Les résultats issus de ces cinq enquêtes permettent de dessiner le portrait des candidats et des chasseurs, passés par l'opération « Permis de chasser à 0€. Si la FDC 87 s'en satisfait parce qu'ils lui ont offert quelques tendances, elle compte à l'avenir mieux gérer le un suivi des chasseurs.

On peut noter toutefois que la plupart des candidats de ces 3 promotions :

- Se seraient inscrits aux formations même sans l'opération
- Etaient déjà allés à la chasse avant de s'inscrire au PC
- Savaient déjà sur quel territoire ils allaient pratiquer
- Seraient même prêts à se déplacer plus de 15km.

Les NC sont nombreux à être satisfaits de leur première saison de chasse. Ceux qui par la suite ne renouvellent pas leur PC évoquent des priorités familiales ou professionnelles. On peut remarquer que cette situation concerne une proportion importante de Néo, et Curieux, parfois même les Opportunistes. La perte de NC concerne davantage les individus qui n'avaient jamais eu d'expérience liée à la chasse et/ou qui ont avoué être devenus chasseurs grâce à l'existence de l'opération. Les catégories Néo et Curieux étant à la base les moins représentées mais aussi les plus touchées par la perte de NC, on peut se demander si, avec les années, la FDC 87 n'observera pas la perte presque totale de ces chasseurs Néo et Curieux. L'opération n'a pas encore vécu assez d'année d'expérience pour aboutir à de telles conclusions.

3.1.2. La mise en place d'un logiciel CRM adapté au suivi client

3.1.2.1. L'appropriation du logiciel Eudonet

La solution privilégiée pour le suivi client s'est dirigée vers le groupe Eudoweb qui développe des solutions CRM pour différents types de structures (grandes entreprises commerciales, PME, collectivités publiques ou milieux associatifs). Leur collaboration déjà existante avec la Fnsea et quelques Fdsea (structures du monde agricole qui fonctionnent plus ou moins comme la FNC et les FDC) s'est montrée rassurante.

Suite à de multiples échanges révélant les besoins de la FDC, des essais gratuits de logiciels et de démonstrations personnalisées, un accord a pu être signé pour mettre en place le logiciel CRM Eudonet au sein de la Fédération des Chasseurs de la Haute-Vienne.

3.1.2.2. La mise en place

Une solution CRM a été définitivement adoptée début août 2016 et fait l'objet central du travail de la fin de stage. Pour l'exploiter au mieux, des formations à distance sont organisées par un professionnel d'Eudoweb. Elles sont réalisées par téléphone, en séance de 2h. Grâce à un logiciel de partage d'écran, l'intervenant peut guider l'utilisateur du CRM. Cette formation dure normalement 8h et est donc divisée en quatre rendez-vous téléphoniques.

3.1.2.3. L'analyse de la promotion 2016 par l'intermédiaire du nouvel outil CRM

- Création de la base de données contacts et premières analyses

L'outil CRM étant en main, sa première utilisation se tourne vers la promotion 2016 dont la formation a débuté en janvier et qui reste d'actualité jusqu'au mois de décembre.

La première étape a consisté à importer tous les candidats au permis de chasser 2016 dans la base contact du logiciel CRM. Chaque « fiche contact » présente des libellés automatiques tels que (nom, prénom, civilité, âge et date naissance, statut, adresse, email) relatifs à toutes les informations qu'une entreprise souhaite connaître de son client. Pour l'adapter à la FDC, des libellés ont pu être rajoutés comme par exemple la date du PC, le numéro de PC, l'année de promotion ou encore le département d'appartenance.

Chaque contact enregistré est ensuite listé dans la base de données contact. La base de contact du CRM de la FDC 87 compte actuellement 262 contacts soit 262 candidats au permis de chasser de l'année 2016 au sein de la FDC 87. En fonction de la réussite de chacun à l'examen du PC et au fait que chacun ait validé ou non son PC0€ auprès de la FDC 87, des statuts ont pu être affectés :

- Les candidats n'ayant toujours pas été reçus à l'examen occupent le statut **Candidat (C)**.
- Les candidats ayant obtenu leur PC mais qui n'ont pas encore pris leur validation sont des **Nouveaux Chasseurs non validés (NCnv)**
- Les candidats ayant obtenu leur PC mais qui ont pris leur validation sont des **Nouveaux Chasseurs Validés (NCV)**

Il est ensuite possible de filtrer chacun des libellés. Par exemple, en filtrant « Civilité » et en ne prenant en compte que les civilités « Madame » on se rend compte que la Promotion 2016 compte 23 candidates (soit 9%). Une première remarque est à faire à ce sujet. La proportion de femme dans les candidats au PC0€ a diminué avec cette promotion (entre 11 et 15 % de 2013 à 2015).

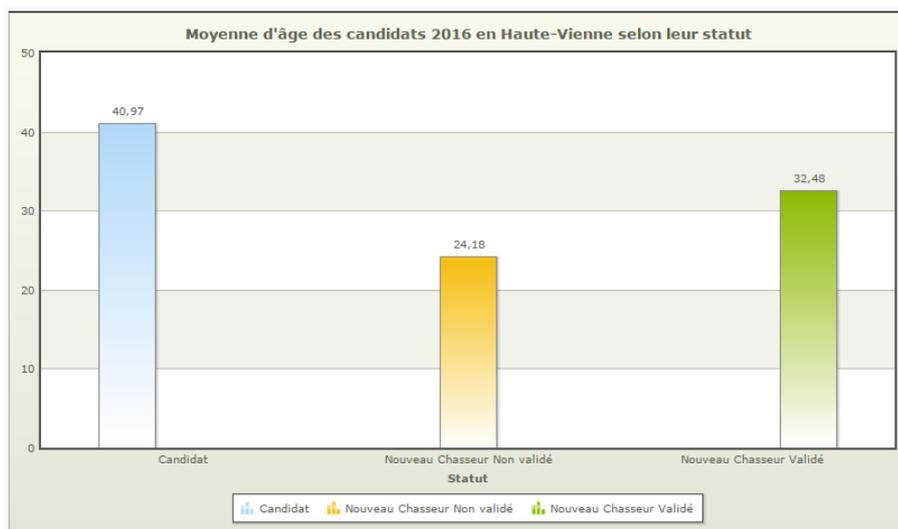


Figure 36 : Moyenne d'âge des candidats 2016 en Haute-Vienne selon leur statut

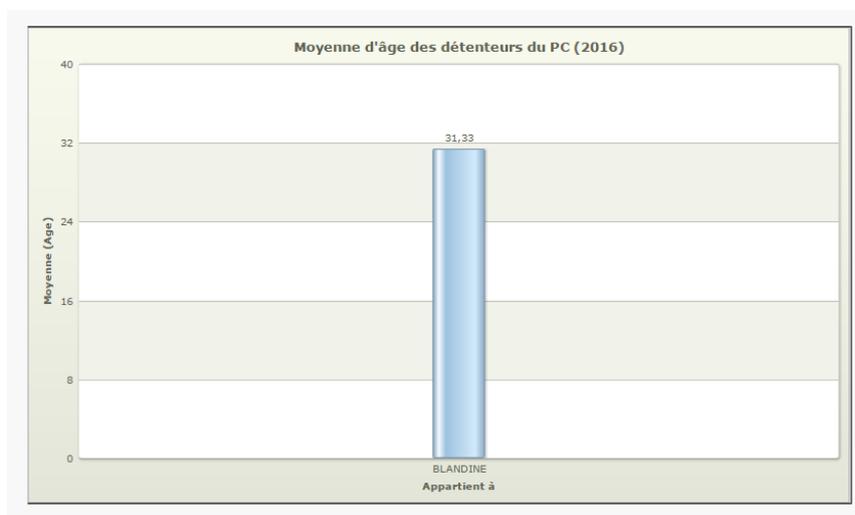


Figure 37 : Moyenne d'âge des nouveaux détenteurs du permis de chasser en 2016

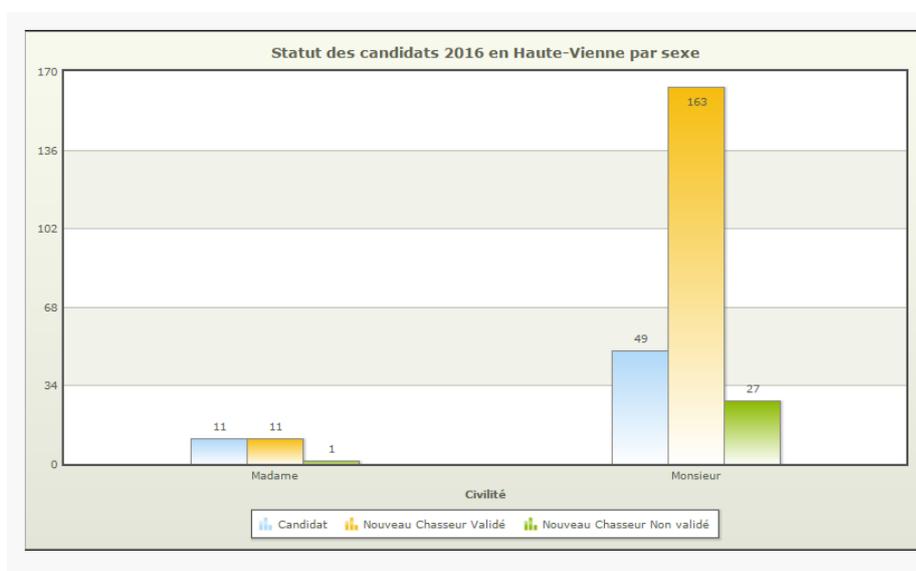


Figure 38 : Statut des candidats 2016 en Haute-Vienne par sexe

De plus, en sélectionnant l'« *Email principal* » en tant que « *non vide* » on se rend compte que sur les 262 candidats de 2016, 189 possèdent une adresse mail. Cela signifie que la FDC 87 auraient pu réaliser au moins 73% de ces enquêtes E1 par mail. Des filtres additionnés peuvent être aussi créés. Si l'on souhaite anticiper l'enquête E2 qui doit se faire en décembre pour la promotion 2016, on peut générer un filtre qui donnera le nombre de NC qui possèdent une adresse mail et qui pourront être interrogés de manière automatique. Ils sont 154 en tout sur les 202 NC 2016 soit 77%¹⁵. Il faudra donc trouver une alternative pour les 33% restants (appel téléphonique, courrier, ...).

Des graphiques personnalisés peuvent être réalisés à partir de libellées et de filtres que l'on souhaite illustrer. Par exemple on peut obtenir la moyenne d'âge des candidats en fonction de leur statut et observer que la moyenne d'âge des individus restés candidats est plus élevée que pour ceux ayant obtenu leur PC (*voir figure 37 et 38*). Par ce simple résultat on peut montrer que les personnes plus âgées rencontreraient plus de difficultés à l'apprentissage que les jeunes personnes. Il est aussi possible de comparer le statut des candidats à leur sexe (*voir figure 39*). De là on constate que la moitié des femmes n'ont pas encore obtenu leur PC mais que quasi la totalité de celles qui l'ont obtenu, l'ont validé.

- La prise en main du module enquête

Tous les candidats répertoriés dans la base de contact CRM sont censés avoir déjà répondu à l'enquête E1, sur papier lors de leur passage en formation pratique -172 questionnaires remplis sur les 262 candidats inscrits au PC de cette année 2016, soit un taux de réponses de 66% seulement, probablement dû à un oubli des techniciens.

En deuxième phase d'utilisation du CRM, la création de l'enquête fut la priorité pour tenter d'obtenir le plus rapidement possible les résultats de cette dernière. Les enquêtes qui lui succèdent ont également été créées puisque certaines vont être à mener très rapidement (E4 pour les NC de 2015 qui n'auront pas encore validé leur permis à n+1, E5 pour les NC de 2014 qui n'auront pas validé leur permis à n+2 et enfin E6 pour la première promotion, celle de 2013, qui en est déjà à n+3).

3.1.2.4. Un logiciel qui présente de nombreuses lacunes

Suite à l'utilisation autonome du logiciel, des interrogations sont apparues quant à certaines fonctionnalités du CRM et toutes n'ont pas pu trouver de réponses lors des formations à distance, pourtant réaliées avec le prestataire. Bien que les attentes de la FDC 87 aient été clairement expliquées à Eudoweb, elle a malheureusement pu constater que toutes n'ont pas été clairement comprises ou prises en compte.

- L'importation des contacts depuis une base Excel

La création des 262 contacts s'est faite de façon « manuelle » et par période, selon le retour des enquêtes et donc des formations au PC en cours. Puisqu'au moment de la saisie, le logiciel CRM était encore mode « démo » pour qu'il soit testé par la FDC avant la première formation, cette saisie, bien que longue à réaliser, a permis de tester d'autres fonctionnalités et de tirer les premiers résultats évoqués précédemment par exemple.

¹⁵ Les données datent du 26/08/2016 et subissent des mises à jours dès qu'un candidat obtient son permis ou qu'un NC valide son permis.

Après cette phase de test, la FDC se veut active et désire mettre en place ses enquêtes E4, E5 et E6 très prochainement. Toutefois, pour les mettre en place il est nécessaire d'entrer tous les NC des trois dernières promotions dans la base de données contacts du CRM. La saisie « manuelle » de plus de 1000 contacts n'est pas envisageable et le CRM en lui-même n'est pas apte à importer une base de données sous format Excel ni encore moins capable d'établir de mises à jour sur les informations des contacts. Le besoin de la Fédération, incontournable aujourd'hui, passe par une liaison entre le logiciel CRM et son logiciel interne Retriever qui gère tous les chasseurs du département. Cette possibilité est envisageable pour Eudoweb mais engendrera un coup supplémentaire.

- La fonctionnalité enquête pas encore au point

Plusieurs difficultés ont été rencontrées pendant la période d'essais du logiciel au niveau du module enquête, ce qui freine l'ambition de commencer l'envoi des enquêtes E4 à E6. Un problème avec les liens URL générés pour les enquêtes a d'abord été décelé : ces derniers ne fonctionnaient pas.

Une fois l'erreur résolue, les formulaires d'enquêtes ont pu être à leur tour testés. Une nouvelle erreur est apparue. L'établissement de liaisons entre question ne fonctionne pas. Le questionnaire E1 auquel les candidats 2016 ont répondu présente une variante par rapport à celui des promotions précédentes. Ce sont les mêmes questions néanmoins, les individus sont invités à répondre à certaines questions s'ils ont donné une réponse spécifique à une question antérieure. Alors que la liaison entre les questions est réalisable dans l'outil CRM, il semblerait qu'elle ne soit pas encore au point. Eudoweb travaille actuellement pour régler cette difficulté, le travail d'analyse E1 2016 n'a pu être encore établi.

- Un gros manque de performance dans la génération de rapports et de graphiques

Eudonet présente de grosses limites en terme graphique et reporting. Les graphiques que l'on génère à notre souhait sont aussi faciles à obtenir que difficiles à utiliser. L'exportation en format PDF n'est pas envisageable. S'il on souhaite les utiliser, seules la capture d'écran et l'impression sont possibles, toutes sous mauvaise qualité ou mise en page par défaut. Les paramétrages des couleurs et la modification des légendes ne sont pas paramétrables. De leur côté, les reporting liés aux enquêtes ressortent en format Excel et non graphique. Il est possible de réaliser un graphique par question mais comme ces derniers ne sont pas proprement exploitables, on ne pourra donc pas obtenir de vrais rapports générés simplement.

Notre interlocuteur de chez Eudoweb doit se renseigner auprès de son équipe technique pour améliorer ce volet graphique et reporting.

3.1.2.5 La validation des NC des quatre promotions en 2016

Le guichet unique de la FDC 87, via lequel les chasseurs font leur demande de validation, est ouvert depuis fin juin 2016. Début septembre, nous pouvons faire le point sur le renouvellement du PC des NC des différentes promotions. Si on prend la base de données Retriever datant du 05 septembre 2016 on constate que 33,5% de la promotion 2013, 42% de la promotion 2014 et 52,5% de la promotion 2015 ont renouvelé. Le seul constat que l'on peut faire à ce stade est que plus les promotions sont récentes plus elles sont rapides à prendre leur validation. Beaucoup de chasseurs prennent leur validation courant du mois de septembre et octobre, par conséquent, ces taux de validation devraient augmenter dans les semaines à venir.

Les NC qui n'auront pas validé leur permis d'ici un mois et demi seront invités à répondre à l'enquête qui leur est destinée. Le CRM Eudonet devra être au point d'ici là.

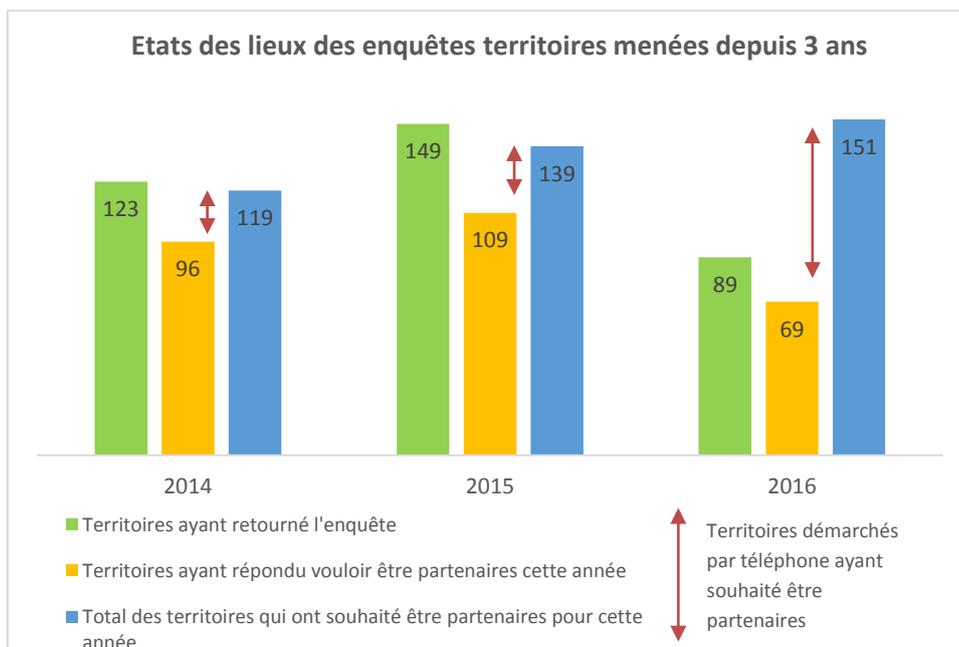


Figure 39 : Etat des lieux des enquêtes territoires menées depuis 3 ans

3.2. Des partenaires plus ou moins difficiles à convaincre

L'étude des partenaires de l'opération et l'analyse d'enquêtes réalisées auprès d'eux ont fait l'objet d'une deuxième mission. D'une part, la sollicitation des territoires a été nécessaire pour l'établissement du « Guide du Nouveau Chasseur 2016 ». D'autre part, l'analyse des dépenses des NC révélées par l'enquête E3 a été demandée afin de proposer des arguments favorables aux commerçants partenaires.

3.2.1. Des territoires volontaires mais inquiets

3.2.1.1. Des territoires enquêtés depuis 3 ans

- Etat des lieux

Chaque année, un courrier est adressé à plus de 700 territoires de chasses en Haute-Vienne, A.C.C.A et chasses privées, qu'ils aient déjà été partenaires de l'OPC0€ ou non. Les territoires peuvent ainsi faire part de leur expérience d'accueil de NC issue de l'opération et exprimer leur opinion et ressenti. Le retour des enquêtes, qui sont jointes au courrier, auprès de la FDC, se fait chaque année timidement – 100 à 150 retours seulement- avec environ 20% déclarant ne pas vouloir être partenaires. Cette année 2016, les responsables de territoires n'ont été que 89 à avoir retourné une réponse auprès de la Fédération (soit un taux de réponses proche des 13%). Parmi eux, 69 avaient répondu favorablement au partenariat.

Pour agrandir la liste des territoires partenaires, il n'y a pas d'autres choix que de contacter les responsables de territoire par téléphone. Les partenaires des années passées sont les premiers sollicités. Pour la réalisation du « Guide du Nouveau Chasseur 2016 », publié en juillet, la FDC voulait atteindre la barre des 150 territoires partenaires. L'objectif a été tout justement dépassé.

Lors du démarchage par téléphone, les responsables avouent avoir lu le courrier et oublier de le retourner. La grande majorité des partenaires de l'année passée répond spontanément qu'elle le sera l'année suivante. Une minorité décide de ne pas renouveler le partenariat, souvent pour des raisons de changements de bureau ou si le sujet n'a pas été abordé en C.A, le Président ne veut pas donner une réponse positive sans avoir consulté les membres de son bureau. (*Voir figure 40*)

- Le ressenti des partenaires

Les responsables de territoires ont pu faire part de leurs sentiments vis-à-vis de l'opération « Permis de Chasser à 0€ » depuis trois années et soulignent autant de points forts que de points faibles.

La plupart déclare être satisfaits de l'opération. En effet, selon eux l'opération est un bon moyen promotionnel pour relancer la chasse et attirer une nouvelle catégorie de chasseurs. Elle permet de faire découvrir la chasse sous toutes ses formes, qui plus est, à des gens qui n'auraient pas forcément chassé. Enfin, elle offre un renouvellement de la population de chasseur « qui a besoin de sang neuf »¹⁶ pour être pérennisée sur les territoires de chasse.

Certains expriment quelques-unes de leurs craintes quant à cette opération. Ils sont nombreux à douter des bonnes intentions des nouveaux chasseurs et pensent que certains NC se servent du permis de chasser pour détenir un droit de port d'arme.

D'autres évoquent les aspects négatifs de la gratuité. Dans un premier temps, la gratuité des cartes de chasse n'assure pas un renouvellement sur le territoire l'année d'après. En même temps, elle n'offre pas de contrepartie aux territoires qui ont besoin aussi de volontaires dans la gestion de projet sur le terrain. C'est donc ici un manque de participation des NC qui est souligné. Dans un dernier temps, ils déclarent que, même si la gratuité est une bonne idée pour débiter, il est toutefois nécessaire d'apprendre aux NC que la chasse est une activité qui coûte cher.

¹⁶ Citation d'un responsable d'ACCA

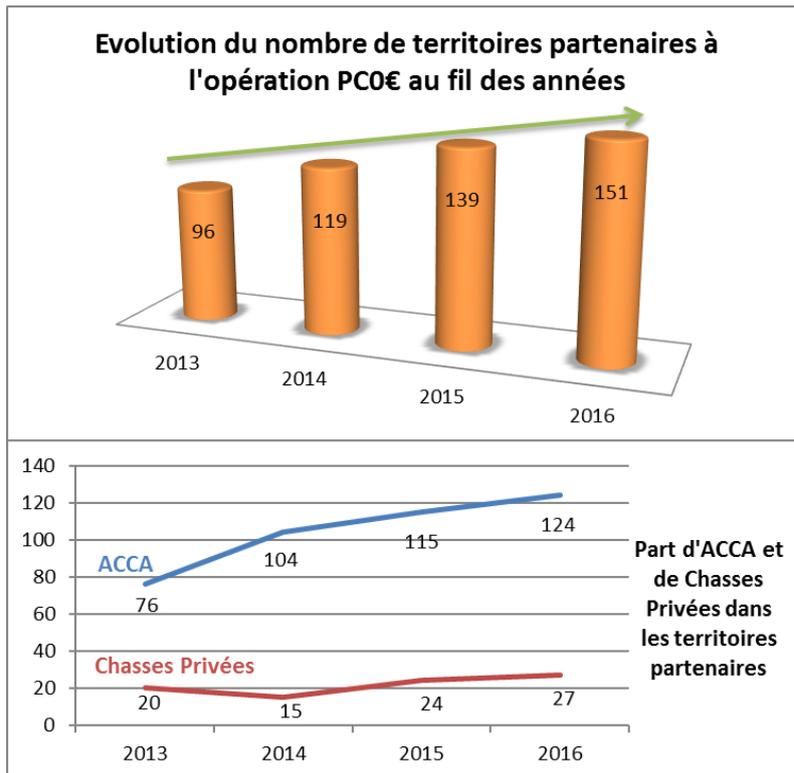


Figure 40 : Evolution du nombre de territoires partenaires

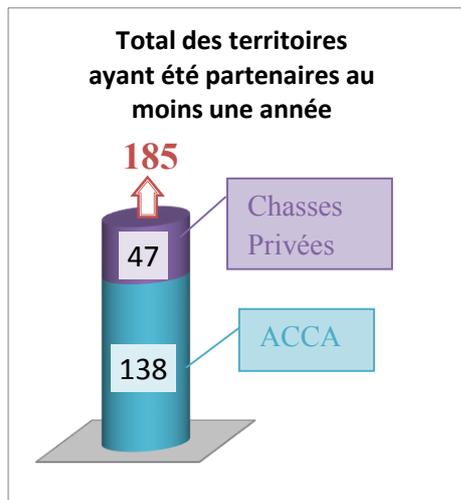


Figure 41 : Les territoires ayant été partenaires au moins une année

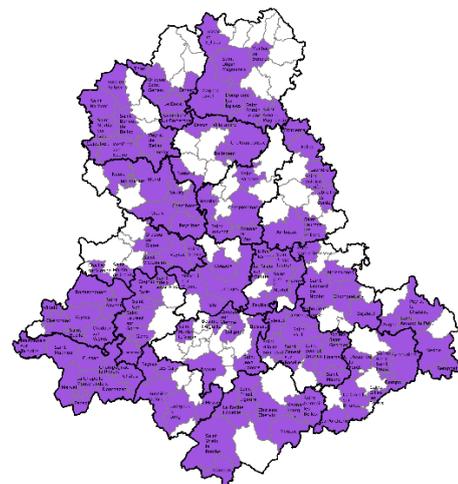


Figure 42 : Cartographie des territoires partenaires 2016 en Haute-Vienne (source FDC 87)

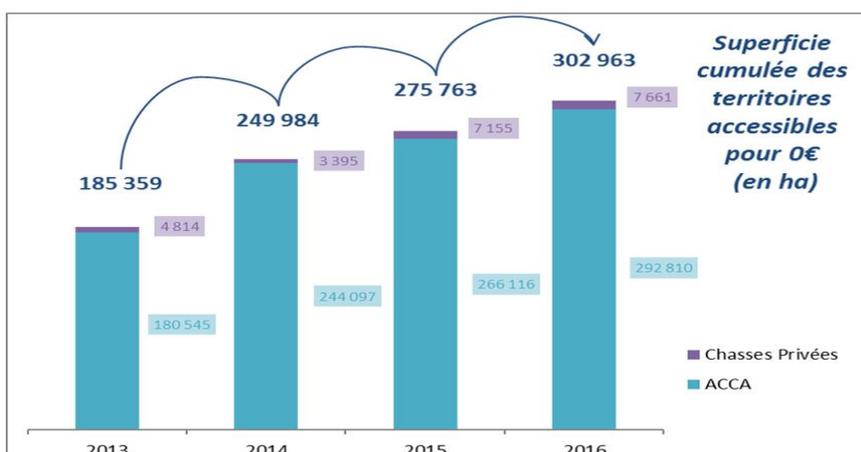


Figure 43 : Evolution de la superficie cumulée des territoires accessibles pour 0€ en Haute-Vienne

Quelques responsables soulignent des lacunes en matière de connaissances de la chasse et demandent à la FDC de proposer des formations plus complètes.

- Des remarques à soulever

Ce retour d'expérience des territoires de chasse partenaires a fait ressortir plusieurs failles. Dans un premier temps on observe qu'un certain nombre de territoires volontaires expriment la déception de n'avoir reçu aucune demande de cartes. Selon eux, la possibilité d'accès illimité aux territoires de chasse dans le département participe à l'exclusion de certains. Des nouveaux chasseurs prennent contact avec eux sans donner de suite. Par ailleurs, nombreux sont les territoires qui souhaitent être partenaires mais qui émettent la condition de résider dans la commune pour tout chasseur souhaitant bénéficier d'une carte annuelle gratuite dans l'A.C.C.A. Ils semblent plus ou moins réticents à accueillir des chasseurs extérieurs.

Enfin, beaucoup de territoires, surtout des A.C.C.A, déclarent avoir déjà mis en place depuis quelques années de tels systèmes de CAG pour les NC, ce qui facilite leur participation à l'opération.

- Une enquête présentant des lacunes

Outre le taux de réponses relativement faible aux enquêtes menées auprès des territoires de chasse, on observe malheureusement que le questionnaire est parfois mal compris par les destinataires. Alors que ce dernier est destiné à l'établissement du bilan d'une saison précise en ce qui concerne les nouveaux chasseurs de l'opération, il n'est pas rare que des territoires englobent tout type de chasseurs dans leur attribution de cartes annuelles ou des invitations journalières gratuites (des chasseurs issus de l'opération mais de promotions antérieures, ou chasseurs pratiquant depuis quelques années déjà) ou fassent le bilan sur plusieurs saisons passées (depuis la création de l'opération). Les réponses ne sont donc pas toutes exploitables.

La FDC 87 pourrait penser à un autre moyen de démarcher les territoires tout en tirant des bilans de chacune des saisons.

3.2.1.2. Des partenaires plus nombreux chaque année

Partie avec 96 territoires à ses côtés la première année, la FDC 87 a mobilisé, quatre ans après, 151 territoires de chasse du département. Elle a donc multiplié par deux ses partenaires. (*Voir figure 41*)

- Des territoires toujours plus mobilisés et fidèles

Au fil des années, on constate que les A.C.C.A sont toujours plus nombreuses et fidèles à l'opération. Les chasses privées quant à elle sont plus timides et davantage volatiles. En quatre ans, l'opération a touché plus de 185 territoires de chasse en Haute-Vienne, parmi lesquels 54 ACCA et 2 chasses privées n'ont jamais cessé leur partenariat depuis que l'opération a vu le jour. (*Voir figure 42*)

- Le territoire de chasse PC0€ de la Haute-Vienne 2016

Les NC de la promotion 2016, le « Guide du Nouveau Chasseur » en poche, pourront chasser gratuitement sur plus de 300 000 hectares en Haute-Vienne répartis sur 131 communes de la Haute-Vienne (le département en compte 201). (*Voir figure 43 et 44*)

L'ambition de la Fédération pour les années à venir serait d'obtenir un partenaire par commune.

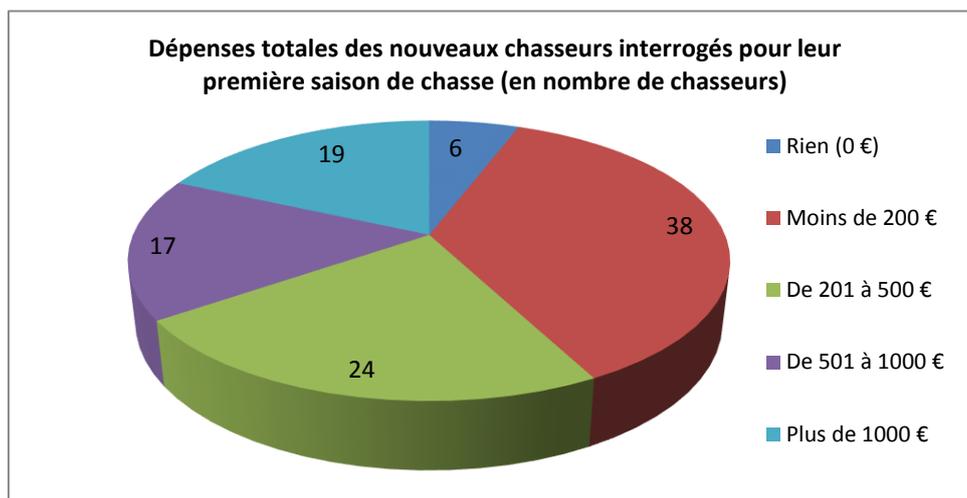


Figure 44 : Dépenses totales des nouveaux chasseurs chez les partenaires commerçants

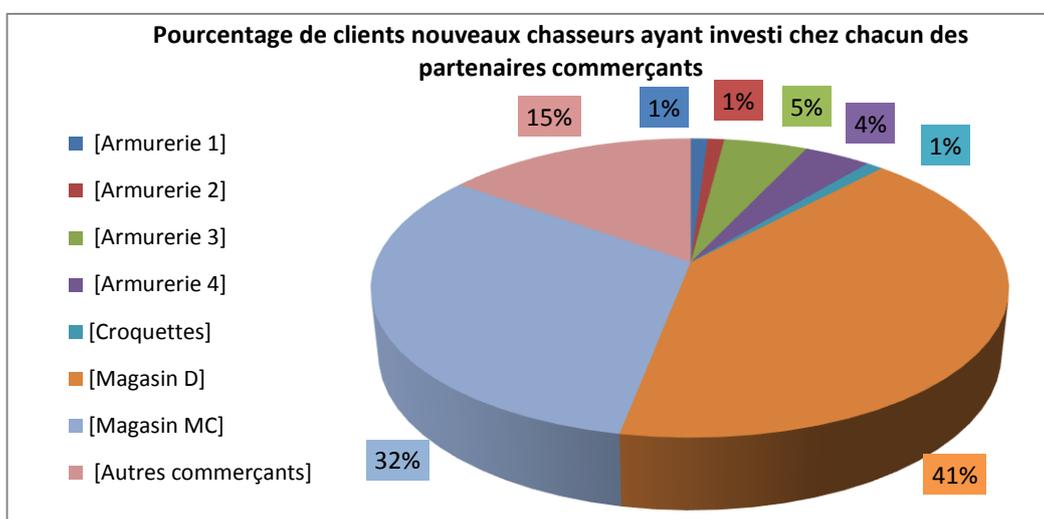


Figure 45 : Répartition des dépenses par commerçant auprès de 104 nouveaux chasseurs

Partenaires	Armurerie 1	Armurerie 2	Armurerie 3	Armurerie 4	Croquettes	Magasin D	Magasin MC
CA annuel	306€	306€	1 533€	1 226 €	306€	12 571€	9 811€
Investissement annuel (COM)			80€	180€		650€	650€
Gain réel annuel	306€	306€	1 453€	1046 €	306€	11 192€	9 161€

Tableau 2 : Chiffre d'affaires annuel généré par les commerçants selon les données récoltées

Partenaires	Armurerie 1	Armurerie 2	Armurerie 3	Armurerie 4	Croquettes	Magasin D	Magasin MC
CA annuel	2 264€	2 264€	11 321€	9 057€	2 264€	92 835€	72 456€
Investissement annuel (COM)			80€	180€		650€	650€
Gain réel annuel	2 264€	2 264€	11 240€	8 878€	2 264€	89 932€	71 816€

Tableau 3 : Extrapolation du chiffre d'affaires annuel des commerçants

3.2.2. Des commerçants peu sensibles aux succès de l'opération

Les commerçants sont plus difficiles à démarcher que les territoires. Si les territoires partenaires proposent aux nouveaux chasseurs de chasser à l'année ou la journée gratuitement, les partenaires eux peuvent choisir de leur faire bénéficier d'offres exclusives et/ou d'apporter un financement à la FDC, en contrepartie d'une publicité de leur magasin et de leurs produits dans le « Guide du Nouveau Chasseur ». Ces derniers versent donc une somme d'argent dans l'attente de voir arriver de nouveaux chasseurs clients chez eux. Pour apporter les bons arguments et les convaincre de renouveler leur partenariat, les dépenses communiquées par les nouveaux chasseurs lors de l'enquête E3 ont été analysées.

3.2.2.1. Les dépenses des nouveaux chasseurs selon les résultats de E3

Lors de l'enquête E3 réalisée en fin de saison de chasse, la FDC 87 soumet deux questions relatives aux dépenses réalisées chez les partenaires commerçants qui sont visibles dans leur guide :

- Question 13 : « Au niveau de votre équipement de chasse, quel montant total avez-vous investi pour vous équiper ? »
- Question 14 : « Combien avez-vous investi chez nos différents partenaires commerçants (Guide) ? o Rien (0€) o Moins de 200€ o De 201 à 500€ o De 501 à 1000€ o Plus de 1000€ »

Nous avons pu connaître les dépenses de 104 nouveaux chasseurs, promotion 2013 et 2014 confondues, qui ont répondu à cette enquête E3, à la fin de leur première saison de chasse. 95% des NC interrogés déclarent avoir réalisé des dépenses chez des partenaires de l'opération (voir figure 45). En totalité, ces NC ont dépensé 61 324€ en équipement de chasse sur les deux années, soit une dépense totale annuelle de 30 662€. Ceci représente un panier moyen de 590€ par nouveaux chasseurs et par an.

3.2.2.2. Une inégale répartition des dépenses selon les commerces

Les commerces partenaires de l'OPC0€ cités dans les propositions de réponses au questionnaire d'enquêtes sont au nombre de sept parmi lesquelles :

- Quatre armureries que l'on nommera [**Armurerie 1**], [**Armurerie 2**], [**Armurerie 3**] et [**Armurerie 4**].
- Un commerce d'alimentation pour chien que l'on désignera [**Croquettes**]
- Deux grandes enseignes que l'on définira par [**Magasin D**] et [**Magasin MC**]

Une proposition dédiée aux [**Autres Commerçants**] s'y ajoute. (Voir figure 46)

Si on s'intéresse aux partages des dépenses on constate que les grandes enseignes que sont [**Magasin D**] et [**Magasin MC**] prennent la plus grosse part. Par ailleurs, deux armureries se dégagent davantage par rapport aux autres. 15% des chasseurs déclarent avoir investi chez d'autres commerçants que ceux du guide.

3.2.2.3 Extrapolation du chiffre d'affaires annuel des commerçants

Avec le chiffre d'affaires annuel généré par l'opération (30 662€) et le partage des parts entre les différents partenaires, on peut prévoir un chiffre d'affaire annuel par commerçant. D'autant plus que s'il on prend en compte l'investissement en communication (la publicité parue dans le « Guide du Nouveau Chasseur » on obtient pour chaque partenaire le gain annuel total. (Voir tableau 3)

L'échantillon interrogé ne représente qu'une petite partie du nombre total de nouveaux chasseurs. Si on estime que le panier moyen des 798 NC générées en 2013 et 2014 est de 590€ on aurait un investissement total de 452 854€ soit un chiffre annuel généré de 226 427 €. Le gain annuel par partenaire devient alors très intéressant. (Voir tableau 4)

4. DISCUSSION AUTOUR DE L'OPC0€ ET PERSPECTIVES D'AVENIR

L'opération « Permis de Chasser à 0€ » aura révélé de nombreux résultats, intéressant à exploiter pour anticiper l'avenir. A la fin de ce stage de six mois, qui aura su mettre en lumière les bienfondés de celle-ci, autant que ses tâches d'ombre, l'heure est aux bilan et perspectives.

4.1. Quel avenir pour le suivi des candidats ?

Le suivi des candidats et des chasseurs de la Haute-Vienne, issus de l'opération, était, initialement, la mission première du stage. Les résultats de ce dernier ont pu montrer que l'acquisition d'une solution de traitement pour le suivi des candidats n'est pas encore définitivement aboutie.

4.1.1. La déception Eudonet

4.1.1.1. Des enquêtes à envoyer très prochainement

Approchant la fin septembre, les enquêtes E4, E5 et E6, respectivement destinées aux promotions 2013, 2014 et 2015, doivent être très prochainement envoyées aux chasseurs n'ayant pas encore pris de validation dans le département de la Haute-Vienne, pour la saison cynégétique 2016-2017. La solution CRM Eudonet n'étant à ce jour toujours pas opérationnelle, la FDC 87 doit revoir ses positions pour poursuivre le suivi de ses trois premières promotions issues l'OPC0€.

4.1.1.2. Quelle(s) alternative(s) en l'attente d'un CRM au point ?

Le logiciel Retrieveur, de la Fédération, est en mesure de répertorier, pour chacune des promotions de NC, ceux qui n'ont pas pris leur validation 2016-2017. A partir de cette base de données, la FDC doit-elle mener ses enquêtes par phoning ? Avec les années, les promotions s'accumulent. On ne peut envisager la réalisation de ses trois enquêtes par téléphone qui concerneraient pas loin de 300 personnes... Faut-il alors envisager des enquêtes par mailing, dans lequel serait inséré un lien URL destiné à l'ouverture du questionnaire ? Ces deux possibilités sous-entendraient le retour des techniques *Google Forms* et base Excel, tant critiquées jusque-là. Faut-il revenir à cela temporairement, jusqu'à un éventuel avancement de la part de l'équipe Eudoweb, sur son logiciel CRM ? La FDC doit-elle se contenter de cette version imparfaite de CRM pour poursuivre son travail de suivi ?

4.1.1.3. Un logiciel pourtant acquis...

La FDC a signé un contrat d'utilisation du logiciel CRM Eudonet pour une durée d'un an. La non utilisation de ce dernier serait donc une perte. Toutefois, son utilisation partielle pour réaliser ses enquêtes causerait certainement une perte de temps conséquente pour la FDC. Si aucune solution de liaisons entre Eudonet et Retrieveur n'est mise en place pour importer et mettre à jour toute base de données « *Contacts* », l'envoi des enquêtes par mailing, par l'intermédiaire du CRM, ne pourra être envisagé ; car la FDC tient à ce que les réponses aux enquêtes soient identifiables pour réellement assurer un suivi personnalisé.

Tout ceci reflète la grande déception du stage. La solution « idéale » pour gérer le suivi des candidats n'a pas été trouvée. Le logiciel CRM, bien que séduisant d'apparence, n'a pas su combler les manquements et besoins de la Fédération de la Haute-Vienne qui est en attente d'une amélioration des prestations de celui-ci. L'analyse de l'enquête E1 pour la promotion 2016 n'a pu se faire et ceci n'est que regrettable. D'autant plus qu'avec ce logiciel, il est possible, contrairement à ce qui a été fait pour les précédentes enquêtes E1, de différencier les « vrais » nouveaux chasseurs des individus restés « candidats ».

Pourtant, ce logiciel aura permis d'utiliser des fonctionnalités intéressantes qui n'avaient pas été développer auparavant comme par exemple l'affectation des statuts aux candidats. Ceci aura pu révéler certaines caractéristiques des candidats ayant réussi l'examen ou échoué.

4.1.2. La remise en question de l'utilité de ce suivi

Face à toutes ces difficultés de gestion le concernant, la FDC 87, qui depuis toujours a cherché à mener les choses de la meilleure des façons possibles, se pose aujourd'hui des questions sur sa volonté à effectuer un suivi de ses chasseurs.

4.1.2.1. Un suivi qui aura su répondre à certaines questions

Victime du succès de son opération et admirée par son audace, la FDC 87 a, depuis le premier jour où elle s'est lancée dans l'aventure, été surveillée de près par de nombreuses instances cynégétiques. Les enquêtes qu'elle a ainsi menées lui ont fournis les réponses qui lui étaient posées par chacune d'elles et même par son propre personnel.

En souhaitant faire bénéficier ses chasseurs d'un suivi personnalisé, la FDC s'est ouverte à une ambition qui n'avait pas encore traversé clairement les « entreprises cynégétiques ». Elle s'est voulue innovante en assimilant l'institution Fédération à une entreprise et ses adhérents chasseurs à des clients.

Ce suivi aura, de plus, permis de constater certaines similitudes entre les différentes promotions. En effet, les trois premières promotions de l'opération, se ressemblent plus ou moins dans leurs différentes caractéristiques (répartitions des âges, des sexes et des profils), dans leurs désirs de pratiquer la chasse, mais aussi dans leur motif de cessation de l'activité. Il aurait été intéressant de pouvoir confronter ces résultats à ceux de la dernière promotion de 2016. On a seulement pu constater que la répartition des sexes pour cette promotion se rapproche de celle des promotions *ante* opération. Avons-nous à faire à un nouveau cycle de promotion ? Cette question ne peut trouver de réponse sans la poursuite de ces suivis de chasseurs. Nous restons donc sur notre faim, avec cette ultime hypothèse : les promotions de l'OPC0€ possèderaient des similitudes mais de façons cycliques.

4.1.2.2. Aucun suivi vaut-il mieux qu'un suivi incomplet et/ou inachevé ?

A trop vouloir bien faire, la FDC 87 s'est épuisée à faire son suivi de candidats, au point ne pas le réaliser jusqu'au bout. Le jeu en vaut-il vraiment la chandelle ?

Elle a pourtant su trouver satisfaction dans les résultats qu'elle a obtenu, il n'y a donc rien à regretter. De plus, l'aboutissement des analyses de chacune des enquêtes, réalisées pendant ce stage, a permis de mettre en valeur le travail de récoltes des réponses mené par le personnel de la Fédération. Néanmoins, il est clair que les résultats obtenus présentent de grosses limites de significativité. Les faibles taux de réponses à certaines enquêtes jusqu'à l'omission de certaines autres, ne peuvent être générateurs de données généralisables à chacun des candidats et nouveaux chasseurs « made in 0€ ». Obtenir des résultats n'est satisfaisant que si ces derniers sont exploitables.

La Fédération se questionne donc aujourd'hui sur la nécessité de poursuivre son suivi de nouveaux chasseurs. Faut-il interroger au hasard un échantillon de nouveaux chasseurs qui sera suivi parfaitement de l'enquête E1 à l'enquête E3 (voir E4 et plus s'ils ne revalident pas leur permis à long terme) ? Dans ce cas-là, une étude pour réaliser le bon échantillon est envisagée dans un premier temps. Le choix des outils pour interpréter les résultats sera à prendre en considération dans un second temps. Toutefois, cette alternative n'offrira pas la possible création d'une base de données complètes des nouveaux chasseurs de l'opération.

4.1.2.3. Des résultats qui pourraient intéresser d'autres FDC

Contrairement aux autres FDC qui l'ont suivie, la Haute-Vienne aura su dépendre les chasseurs nés de son opération. Les résultats qu'elle aura obtenus, pendant ces 3 années d'expérience, donneront peut-être envie aux autres Fédérations de se pencher davantage sur ce fameux sujet de « suivi » et d'envisager un commun accord entre elles pour donner vie au suivi de tous les nouveaux chasseurs issus de l'OPC0€. Le volet « suivi personnalisé pendant deux années consécutives » ne saura garder sa place dans le contenu de l'offre sinon...

4.2. Comment envisager la mobilisation de tous les territoires de chasse ?

L'invitation des territoires de chasse à devenir partenaires de l'opération prend également une part importante du temps de travail de la Fédération. L'évolution de leur nombre, au fil des années, ne croît que légèrement. La FDC cherche à pallier à ce manque d'enthousiasme de la part des territoires.

4.2.1. Des territoires pourtant en proie à de nouveaux actionnaires

4.2.1.1. La Haute-Vienne et ses A.C.C.A, une situation favorable

Le fonctionnement en A.C.C.A obligatoires de la Haute-Vienne confère un avantage majeur pour la FDC 87 dans la facilité à démarcher des territoires partenaires. Elle veut davantage s'affirmer aujourd'hui, en prenant sous son aile un maximum de territoires du département.

Alors que nombreuses sont les A.C.C.A qui proposaient ultérieurement des tarifs avantageux pour les nouveaux chasseurs (jusqu'à la gratuité), elles n'ont pas toutes pris confiance en l'opération, trop soucieuses de choisir les individus pouvant bénéficier d'avantages chez elles.

Avec une A.C.C.A par commune et plus de 200 communes dans le département, c'est plus de 200 territoires de chasse que la Fédération aimerait proposer à ses NC dans le « Guide du Nouveau Chasseur 2017 ».

4.2.1.2. Des partenaires toujours en attente de demandes

La sollicitation de partenaires est une chose, leur satisfaction en est une autre. Un certain nombre de territoires ont exprimé le regret de ne jamais avoir eu de demandes, et ce durant plusieurs années consécutives. Quelle solution leur apporter afin d'éviter qu'ils ne cessent d'être partenaires les années futures ? Faut-il les mettre en évidence dans le « Guide du Nouveau Chasseur » ? Ou bien les mettre en liens avec des nouveaux chasseurs qui n'auraient pas encore chassé à mi-saison faute de territoire ? On pourrait envisager d'inviter des NC n'ayant toujours pas chassé avant la mi-saison à des journées de chasse organisées sur ces territoires en manque de demandes. Cette initiative pourrait, d'une part, permettre aux NC restés inactifs de se lancer une première fois et de prendre goût à la pratique, et d'autre part, satisfaire les désirs des territoires en recherche de chasseurs.

4.2.2. Revoir le « système enquêtes des territoires »

4.2.2.1. Des enquêtes courrier à abandonner ?

L'envoi de 700 courriers pour un retour attendu à 100 enquêtes ne peut être une action rentable. D'autant plus que la qualité des réponses fournies par les responsables est parfois douteuse (prise en compte de plusieurs saisons de chasse ou encore de tous les chasseurs invités) et difficile à exploiter.

Cette méthode était satisfaisante les premières années de l'opération car la FDC a débuté avec un nombre de partenaires plus réduit et s'en contentait. Alors qu'aujourd'hui elle revoit ses objectifs à la hausse et que les territoires négligent fortement cette enquête, il serait temps de trouver d'autres alternatives pour la gestion des partenariats avec les territoires.

De même que les enquêtes de suivi des NC, cette enquête des territoires doit être saisie pour pouvoir être analysée et prise en considération. Dans le cas où les enquêtes menées ne sont pas prises en compte, il est inutile de perdre du temps à leur mise en place et leur réalisation.

4.2.2.2. *Quelle(s) alternative(s) ?*

- Pour démarcher les territoires

La Fédération réfléchit depuis quelques temps à revoir sa stratégie de démarchage des territoires de chasse. L'idée principale s'oriente vers une journée au cours de laquelle les responsables de chasse seraient conviés par la FDC 87 autour de la thématique « Opération Permis de Chasser à 0€ ». Ceci permettrait de véhiculer une meilleure communication. Les territoires déjà partenaires pourraient faire part de leurs expériences aux autres plus réticents. Des récompenses pourraient être allouées à tout territoire qui souhaiterait devenir partenaire : des bracelets de grand gibier gratuits* par exemple.

- Pour obtenir les bilans saisonniers des territoires

Le retour d'expérience des territoires reste quand même intéressant si la FDC souhaite garder un œil sur l'évolution de l'opération au sein des territoires.

La Fédération pourrait être amenée à établir un système de partenariat reporté automatiquement chaque année, si le territoire n'adresse aucun courrier stipulant son souhait de rompre le partenariat. Un système de charte pourrait être mis en place pour une durée de trois ans. Elle éviterait de démarcher chaque année les territoires déjà partenaires. Cette charte pourrait inclure l'obligation d'adresser un bilan de l'opération, sur le territoire à la fin de ces trois années.

- Pour analyser les bilans

Si la Fédération réussissait à aboutir à une solution CRM adaptée pour son suivi de chasseurs, elle pourrait envisager d'orienter également l'utilisation de l'outil vers la gestion et l'analyse des bilans effectués par les territoires. Une base de données « Territoires » pourrait être créée sur le même modèle que celle des « Contacts » et chaque chasseur pourrait être affectés aux territoires sur lesquels il a chassé.

Toutes ces idées restent hypothétiques à l'heure actuelle. Il ne serait pas inintéressant d'envisager de travailler avec un prestataire pour mettre en place un logiciel sur mesure répondant aux besoins des FDC en général, si l'éditeur Eudoweb ne développent pas plus d'initiatives.

4.3. Vers une OPC0€ nationale ?

4.3.1. Les avantages et inconvénients de l'opération

L'objectif du stage était aussi de diagnostiquer les points faibles et forts de l'opération pour cerner les enjeux à venir au sein de la FDC 87, mais aussi au sein des autres Fédérations porteuses ou désireuses de l'opération. Puisqu'à l'heure actuelle, nous ne pouvons affirmer le nombre de FDC qui portera l'opération « Permis de Chasser à 0€ » en 2017, dressons un bilan de ce qu'elle est à ce jour.

4.3.1.1. Une opération qui satisfait en nombreux points

L'opération, depuis sa création, se veut être une solution pour pallier à la diminution constante du nombre de chasseurs. En vue du nombre de nouveaux chasseurs nés de celles-ci depuis sa création, et le taux de renouvellement de validation de ces derniers relativement satisfaisant, elle a su remplir les objectifs fixés par ses auteurs dans un premier temps et répondre aux attentes des nouveaux porteurs dans un deuxième temps.

En plus de combler le déficit d'adhérents, elle peut se montrer très rentable sur le long terme. Elle propose un réel redynamisme de la chasse sur le territoire où elle est menée. D'ailleurs, elle englobe toute la filière chasse à l'échelle locale. Les commerçants qui y sont liés tout comme les territoires de chasse y trouvent des avantages.

*des bracelets doivent être achetés pour obtenir le droit de prélèvement de certaines espèces de grand gibier (chevreuil, cerf, sanglier bête rousse ou sanglier bête noire,...) Un bracelet est spécifique à une espèce et valable pour un individu.

4.3.1.2. Une opération qui change les idées reçues

Les résultats obtenus au travers des enquêtes, que ce soit au niveau du suivi des nouveaux chasseurs ou des bilans établis par les territoires, ont montré que le monde de la chasse évolue. Les « jeunes » chasseurs savent apporter un souffle nouveau aux territoires de chasse qui se plaignent de voir leur population vieillir.

Avec leur profil plus éloigné, ils proposent une nouvelle vision de la chasse. Plus envieux d'une chasse individuelle qu'en battue, plus soucieux de la sécurité (qui est le principal axe de la formation pratique de l'examen du permis de chasser), ils cassent l'image du chasseur « typique ».

4.3.1.3. Une opération qui fait ressortir néanmoins des limites

Le décalage qui peut subsister entre certains individus et le monde de la chasse, tel qu'il est vraiment, pose parfois des difficultés. Les nouveaux chasseurs aux profils plutôt Néo et Curieux ignorent souvent le fonctionnement de base de la chasse au sein des territoires. Les formations aux permis de chasser, comme le nom l'indique, ne se tournent que vers les exigences de l'examen. Les individus qui n'ont jamais mis les pieds dans le monde de la chasse ne peuvent pas prendre connaissance ni conscience de certaines exigences de terrains avant d'y avoir accès : par exemple, la simple acquisition d'une carte sur un territoire ne donne pas le droit d'exercer la chasse à sa manière, un règlement intérieur est mis en place et doit être respecté.

4.3.2. Une opération portant ses fruits et qui ne peut que séduire

4.3.2.1. De nombreuses demandes

Six Fédérations Départementales des Chasseurs engagées mais combien demain ? La FDC 87 va prochaine promouvoir son opération auprès de six autres FDC, celles de la région Centre Val de Loire. Elle est également régulièrement contactée par la FDC des Vosges qui hésite à adopter l'opération.

Les cinq autres FDC de l'opération sont pareillement sollicitées. Etant donnée la répartition géographique de ces dernières, plutôt éparpillées, chacune a su attirer l'attention de FDC de leurs alentours. Le « monde PC0€ » bouge.

4.3.2.2. Les perspectives d'avenir envisageables

L'adoption de l'opération « Permis de Chasser à 0€ » par d'autres FDC, à l'avenir, ne pourrait être qu'un avantage pour chacune des FDC opérantes. Plus de poids financier et politique, elles parviendraient à subvenir toutes ensemble aux besoins apparents de l'opération, et à véhiculer le même message pour faciliter l'accès à la chasse pour tous.

A compter de 2017, les FDC déjà membres suivront leur nouveau cahier des charges commun, évoqué durant la réunion de 25 avril 2016. L'opération se poursuivra sur une nouvelle ère.

4.4. L'OPC0€, une opération éternelle ?

Mise en place seulement pour une année en Haute-Vienne au départ, puis renouvelée chaque année en CA, et enfin adopté par d'autres départements, jusqu'où peut aller l'opération « Permis de chasser à 0€ » ? Voilà une question intéressante.

Dans son fondement l'OPC0€ n'a pas vocation à demeurer « éternelle ». Pourtant au fil des années, elle a su prendre de l'ampleur et de l'envergure. S'en allant sur ces quatre ans d'existence, menée tout fraîchement par certaines FDC qui ne vont pas s'arrêter demain, l'opération n'a pas dit son dernier mot. Et même si elle n'est pas éternelle, elle a encore de belles années devant elle.

CONCLUSION

L'opération « Permis de Chasser à 0€ », créée et menée en Haute-Vienne depuis 3 ans, ne passe pas inaperçue, au contraire, elle attise la curiosité et suscite l'intérêt de nombreuses structures cynégétiques. La Fédération Départementale de la Haute-Vienne profite de son expérience pour faire le point sur son parcours et tenter de rectifier la lourdeur de la tâche incombée par l'opération, pour la rendre plus digeste en ce qui concerne l'organisation du travail en interne. C'est en cela que le stage s'est inscrit.

Il apparaît clairement que cette opération répond à de nombreuses attentes des Fédérations Départementales des Chasseurs observant un déclin du nombre de leurs adhérents. D'ailleurs, elle n'est certainement pas arrivée au bout de son expansion géographique. Cette opération innovante est perçue comme une « révolution » du monde de la chasse. En effet, la gratuité totale de la formation à la première saison de chasse est inédite en France, tout comme l'est la façon de penser « suivi des chasseurs », dans laquelle l'individu est au cœur des préoccupations. La volonté de vouloir la mener la plus parfaitement possible a néanmoins montré des lourdeurs difficiles à surmonter. Le stage a pu soulever toutes celles portées par la FDC 87, la structure d'accueil. A s'y employer corps et âme les premiers temps, la Fédération de Haute-Vienne s'est épuisée au point de négliger certaines de ses attentes premières. Les facteurs internes ne sont pas les seuls obstacles qui freinent l'accomplissement programmé de l'OPC0€. En externe, on peut également soulever l'importante contrainte liée aux nouvelles exigences de l'examen du permis de chasser. Les Fédérations porteuses de l'opération sont unanimes à ce sujet. Elles constatent que ce dernier n'est pas approprié pour des candidats qui n'ont jamais eu de contact avec le milieu chasse.

La Fédération des Chasseurs de la Haute-Vienne ne peut, à l'heure actuelle, gérer seule les exigences que l'opération impose : d'un point de vue financier, tout d'abord, mais aussi politique. Des résolutions vont devoir se prendre entre les six Fédérations, avant de commencer une nouvelle année « PC0€ » en janvier prochain. Le temps de pause de cet été, notamment lié aux congés d'une part, aux validations de permis de chasser d'autre part, va bientôt prendre fin et les échanges vont pouvoir se poursuivre. Des rencontres importantes vont, de plus, très prochainement avoir lieu, avec les six FDC de la Région Centre Val de Loire. L'année 2017 sera peut-être le plus grand tournant que l'opération n'aura jamais connu.

L'étude menée durant ce stage cherchait initialement à mettre en place une solution pour traiter le suivi des nouveaux chasseurs de l'opération et étudier leur profil. Seul le deuxième point a véritablement abouti, avec la limite que peuvent avoir les résultats en découlant. Concernant le premier point, la durée de mise en place d'un tel projet a certainement été sous-estimée, ce qui explique pourquoi à l'aube de la fin du stage, la solution souhaitée n'est pas encore au point. Les délais d'attentes et les périodes de congés, laissant flotter des temps morts dans cette mission, a permis d'en explorer de nouvelles en parallèles. Malgré cela, la FDC devra poursuivre le travail inachevé concernant le suivi des chasseurs.

Le dossier « Permis de Chasser à 0€ » est un dossier lourd à traiter dans son ensemble et complexe. Le stage au sein de la Fédération 87 a tenté d'en faire le tour mais souligne de gros manquements. Au départ, il était envisagé de collaborer avec les cinq autres Fédérations de l'opération. Excepté l'échange du 25 avril à Angoulême, et la récolte des résultats de chacune d'entre elles, aucun travail commun n'a été entrepris.

BIBLIOGRAPHIE

- Agence Nile 2015, Méthodologie Inbound Marketing BtoB. [Consultable sur <http://agencenile.com/inbound-marketing-btob/>, consulté le 11 avril 2016].
- Agence Nile, 2015, Le chasseur, un client comme un autre ?, Vers une démarche innovante, 24p. [Consultable sur <http://offres.agencenile.com/etude-chasseur-client-comme-un-autre>, consulté le 12 avril 2016].
- BIPE, 8 juillet 2015, Evaluation de l'impact économique social et environnemental de la chasse française, Résultats globaux, 50p [Consultable sur <http://www.chasseurdefrance.com/limpact-economique-social-et-environnemental-de-la-chasse-francaise/>].
- Bouras.K, 4 novembre 2015, Quels outils pour la gestion de la relation Chasseur-Fédérations ? [Consultable sur <http://blog.agencenile.com/influences-chasse/outils-pour-gerer-la-relation-chasseurs-f%C3%A9d%C3%A9rations>, consulté le 13 avril 2016].
- Blain.F-A, 18 avril 2007, Qu'est-ce qu'un CRM ?, 7p. [Consultable sur <http://fablain.developpez.com/tutoriel/crm/presentcrm/>, consulté le 11 avril 2016].
- « Assemblée générale 2013 », Chasses en Haute-Vienne, n°56, juin 2013, p8 et p12.
- « Mon-permis-de-chasser-a-zero-euro.com : un site made in Haute-Vienne ! », Chasses en Haute-Vienne, n°62, décembre 2014, p2.
- « Le 1000e chasseur à 0€ », Chasses en Haute-Vienne, n°66, décembre 2015, p4.
- « Chasser pour 0€, quand le terrain bouge », Connaissance de la Chasse, n°480, avril 2016, p33-38.
- Cogivea, 2013, Cahier des charges CRM : Comment procéder ?, 7p [Consultable sur <https://www.cogivea.com/cogivea/actualites/290-cahier-des-charges-crm.html>, consulté le 15 avril 2016].
- La documentation française, AVIS adopté par le Conseil économique et social au cours de sa séance du mercredi 11 décembre 2002, 266p [Consultable sur <http://www.ladocumentationfrancaise.fr/var/storage/rapports-publics/064000145.pdf>, consulté le 1^{er} juin 2016].
- Easiware, Comment rédiger un cahier des charges pour la mise en place d'un CRM, 24p [Consultable sur <http://www.monprojetcrm.com/cdc-crm/>, consulté le 18 avril 2016].
- Eudo,'net, 2013, Cahier des charges CRM, 12p [Consultable sur <http://www.crm-logiciel.com/cahier-des-charges-crm/documentation.html>, consulté le 15 avril 2016].
- Fédération départementale des chasseurs de la Haute-Vienne, 24 mars 2015, La Fédération départementale de la Haute-Vienne vous présente le permis de chasser à 0€, 11p. Fédération départementale des chasseurs de la Haute-Vienne, 2015, Le guide du nouveau chasseur 2015, 36p.
- Fédération Nationale des Chasseurs, 2015, Etude du BIPE (Consultable sur <http://www.chasseurdefrance.com/limpact-economique-social-et-environnemental-de-la-chasse-francaise/>, consulté le 1^{er} juin 2016].
- Fédération Nationale des Chasseurs, 2016, Chasse et Agriculture : des enjeux communs, 11p [Consultable sur http://www.chasseurdefrance.com/wp-content/uploads/2013/12/FNC_chasse_agriculture.pdf, consulté le 1^{er} juin 2016].
- Laurentin.E, février 2011, Documentaire : Le permis de chasser, [consultable sur <http://www.franceculture.fr/emissions/la-fabrique-de-lhistoire/documentaire-le-permis-de-chasser-1ere-diffusion-22022011>, consulté le 18 août 2016].
- Le Figaro, Septembre 2013, La chasse, deuxième sport en France après le foot [Consultable sur <http://www.lefigaro.fr/actualite-france/2013/09/08/01016-20130908ARTFIG00024-la-chasse-deuxieme-sport-en-france-apres-le-foot.php>, consulté le 1^{er} juin 2016].
- Guibert.B, 2013, L'indemnisation des dégâts agricoles de grand gibier en France [consultable sur <http://www.oncfs.gouv.fr/Degats-agricoles-et-forestiers-ru543/L-indemnisation-des-degats-agricoles-de-grand-gibier-amp-nbsp-ar1519>, consulté le 1^{er} juin 2016].
- Khol.F, Collectes de données, 49p [Consultable sur www.uvp5.univ-paris5.fr/staticmed/E-STAT/statistiques/echantillonnage.ppt, consulté le 13 avril 2016].
- SAGE, 17octobre 2007, Le CRM et les PME en France : « Ne faites plus attendre vos clients », 21p.
- Vollet.D, 2012, Chasse et développement territorial. Vers un cadre d'analyse Global ?, 15p [Consultable sur <https://economierurale.revues.org/3337>, consulté le 1^{er} juin 2016].

TABLES DES ANNEXES

ANNEXE 1 : LE RETOUR SUR INVESTISSEMENT DE L'OPERATION.....	1
ANNEXE 2 : LES RESULTATS DES FDC PORTEUSES DE L'OPERATION	2
ANNEXE 3 : ENQUETE E1- PROFIL DU CANDIDAT.....	8
ANNEXE 4 : ENQUETE E2- BILAN DE LA MI- SAISON DE CHASSE.....	10
ANNEXE 5 : ENQUETE E2- BILAN DE LA FIN DE SAISON DE CHASSE.....	12
ANNEXE 6 : ENQUETE E4- Raison de la non reprise de la validation du permis de chasser à n+1.....	14
ANNEXE 7 : EXEMPLE D'ENQUETE MENEES AUPRES DES TERRITOIRES.....	17

ANNEXE 1 : LE RETOUR SUR INVESTISSEMENT DE L'OPERATION

Promotion sans l'OPC0€					Promotion avec l'OPC0€						
Année	Débit FDC	% de poursuite	Nombre de NC	** validation	Crédit FDC	Année	Débit FDC	% de poursuite	Nombre de NC	** validation	Crédit FDC
N	0	= 100%		35 €	= 4 760 €	N	51 800 €	= 100%		140 €	= 0
N+1	0	= 83%			= 12 868 €	N+1	0	= 75%			= 31 635 €
N+2	0	= 73%			= 11 317 €	N+2	0	= 70%			= 29 526 €
N+3	0	= 68%	⊗ 136 ⊗	114 €	= 10 542 €	N+3	0	= 65%	⊗ 370 ⊗	114 €	= 27 417 €
N+4	0	= 63%			= 9 767 €	N+4	0	= 60%			= 25 308 €
N+5	0	= 58%			= 8 992 €	N+5	0	= 55%			= 23 199 €

Année	Chiffre d'affaire avec l'opération	Chiffre d'affaire sans l'opération (=manque à gagner)	Rendement annuel de l'opération	Résultat
N	-51 800 €	⊖ 4 760 €	= -56 560 €	⊕ -56 560 €
N+1	31 635 €	⊖ 12 868 €	= +18 767 €	↗ -37 793 €
N+2	29 526 €	⊖ 11 317 €	= +18 208 €	↘ -19 585 €
N+3	27 417 €	⊖ 10 542 €	= +16 874 €	↘ -2 711 €
N+4	25 308 €	⊖ 9 767 €	= +15 540 €	↘ +12 829 €
N+5	23 199 €	⊖ 8 992 €	= +14 207 €	↘ +27 036 €

*Hypothèses : 1) taux de poursuite évalué sans l'opération. 2) avec opération, perte de 25% l'année N puis de 5% tous les ans.

**Ce qui est perçu par la FDC du coût global d'une validation

Et au fil...



... des années

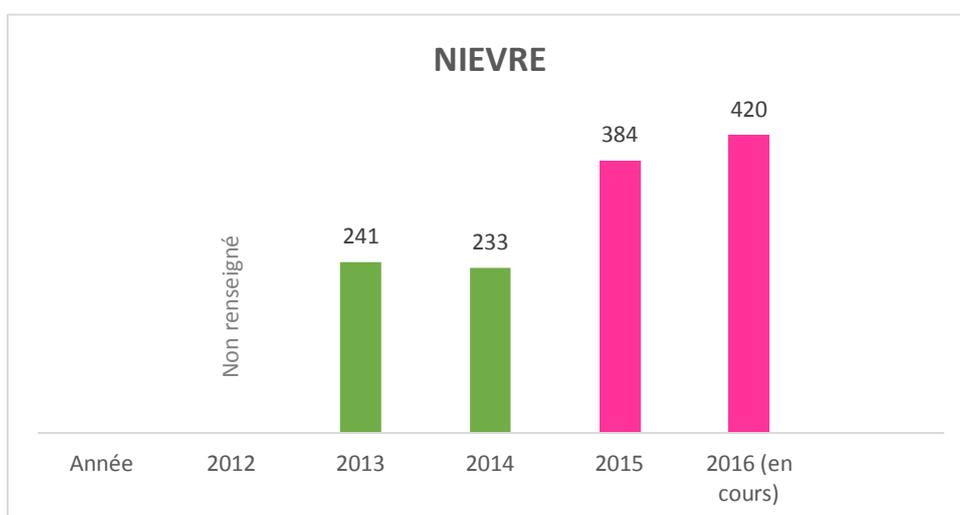
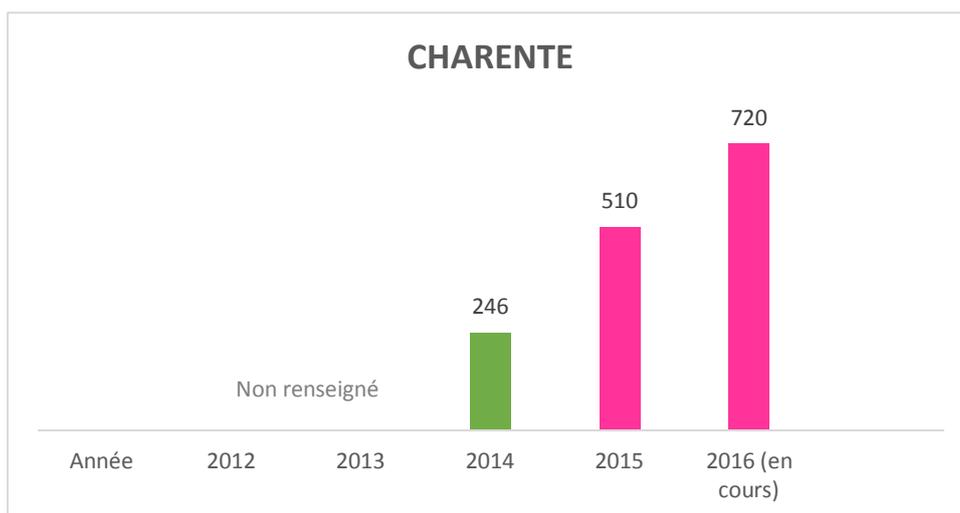
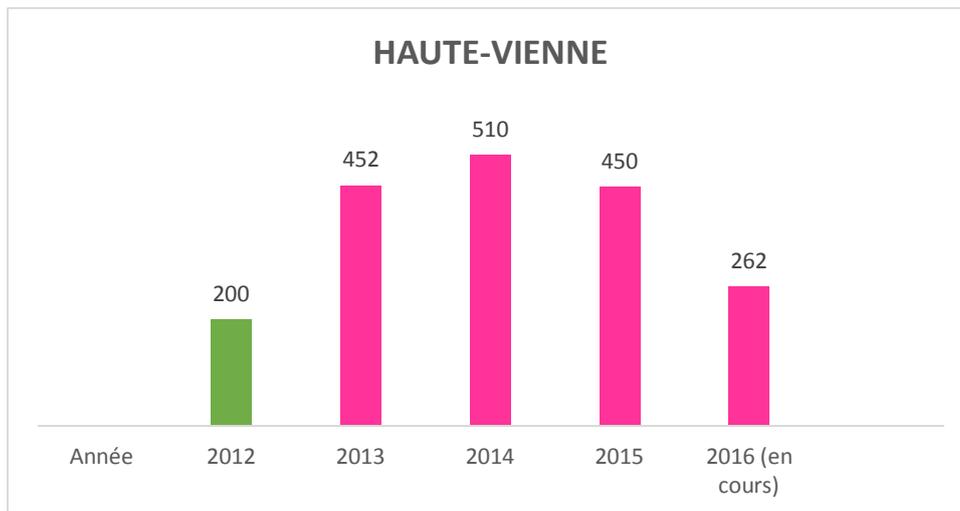
Année	Promo 2013	Promo 2014	Promo 2015	Promo 2016	Promo 2017	Promo 2018	Promo 2019	Promo 2020	Total
N	-56 560 €								-56 560 €
N+1	-37 793 €	-56 560 €							-94 353 €
N+2	-19 585 €	-37 793 €	-56 560 €						-113 938 €
N+3	-2 711 €	-19 585 €	-37 793 €	-56 560 €					-116 649 €
N+4	+12 829 €	-2 711 €	-19 585 €	-37 793 €	-56 560 €				-103 820 €
N+5	+27 036 €	+12 829 €	-2 711 €	-19 585 €	-37 793 €	-56 560 €			-76 784 €
N+6*	+41 243 €	+41 243 €	+12 829 €	-2 711 €	-19 585 €	-37 793 €	-56 560 €		-35 541 €
N+7	+55 450 €	+55 450 €	+41 243 €	+12 829 €	-2 711 €	-19 585 €	-37 793 €	-56 560 €	+19 909 €
N+8	+69 657 €	+69 657 €	+55 450 €	+41 243 €	+12 829 €	-2 711 €	-19 585 €	-37 793 €	+146 126 €

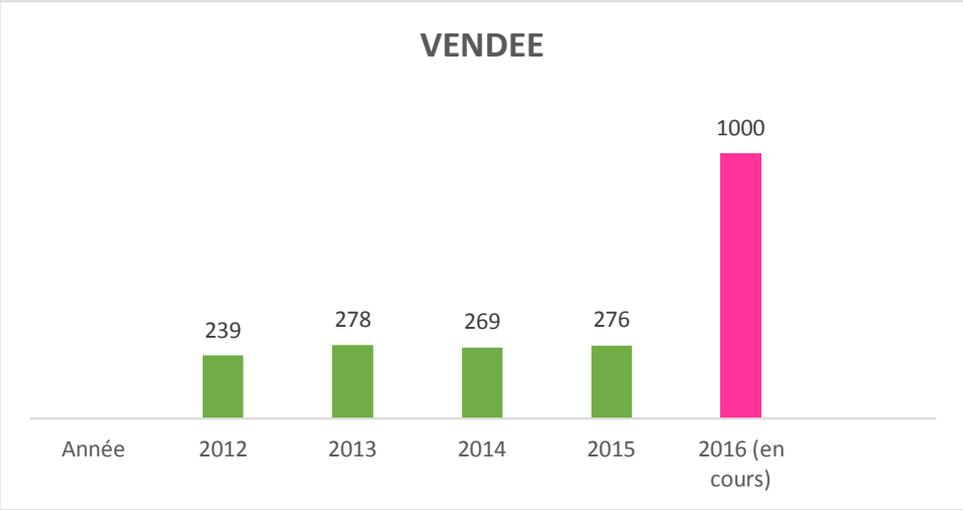
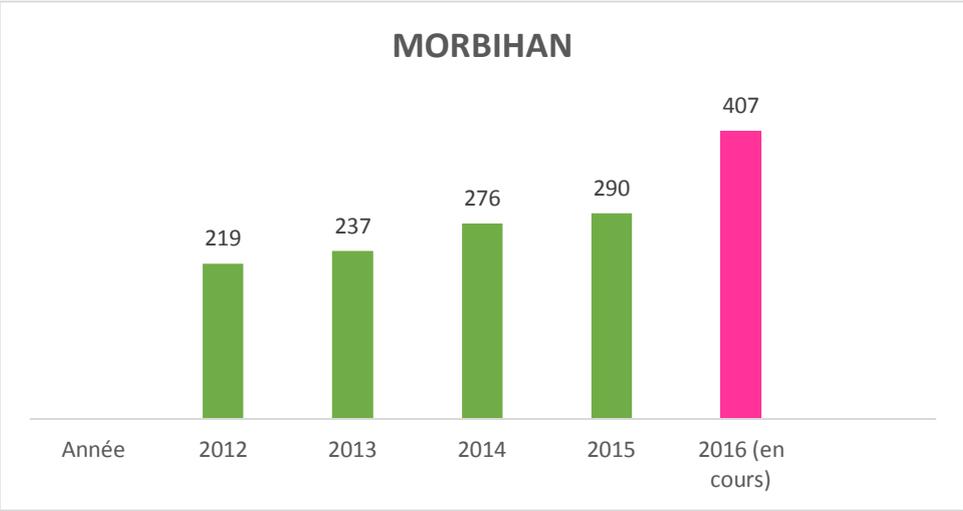
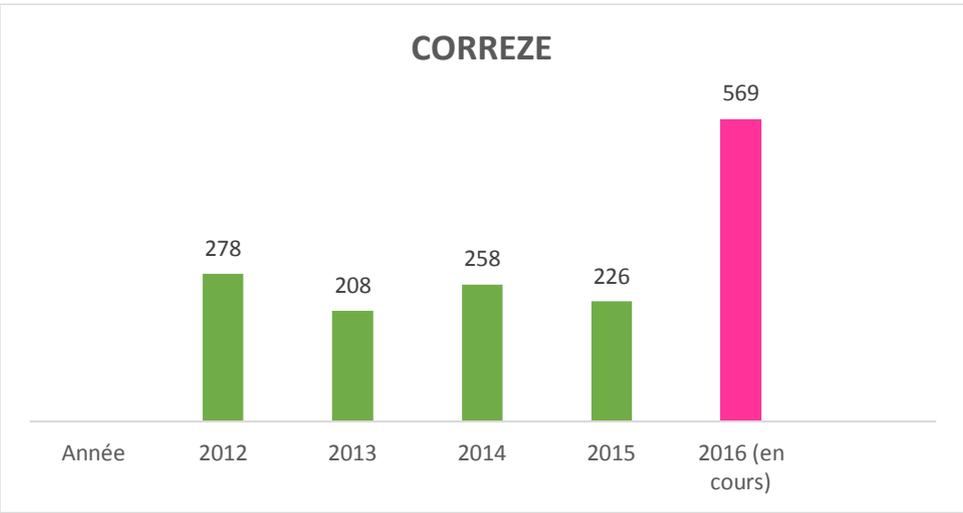
*Hypothèses : Le taux de NC qui renouvellent leur validation se stabilise après N+5

ANNEXE 2 : LES RESULTATS DES FDC PORTEUSES DE L'OPERATION

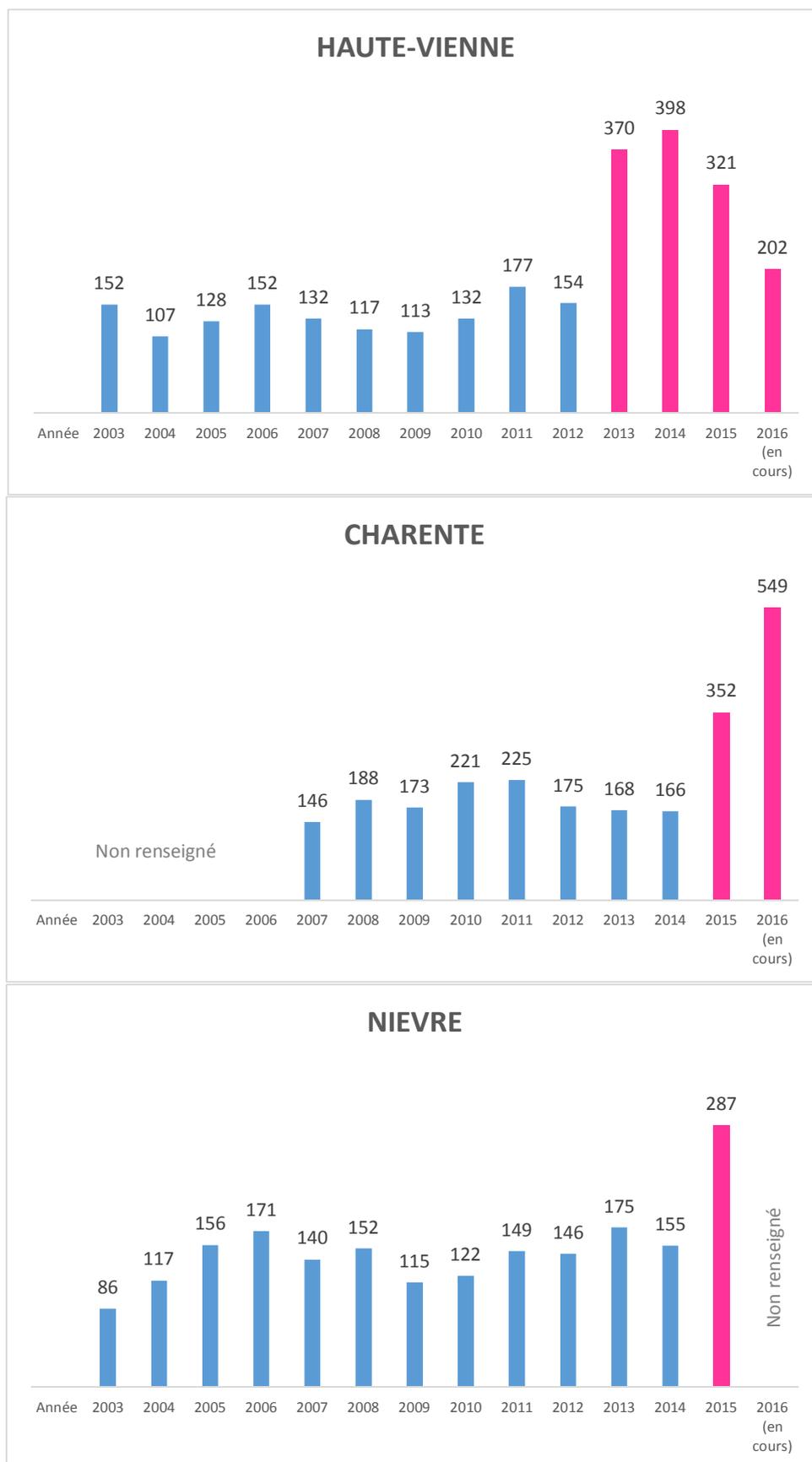
OPC0€

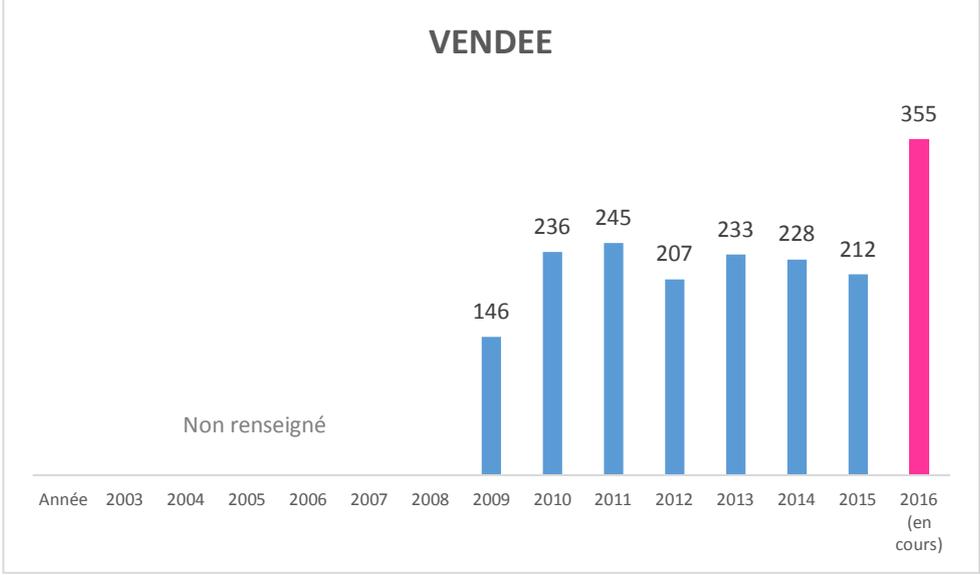
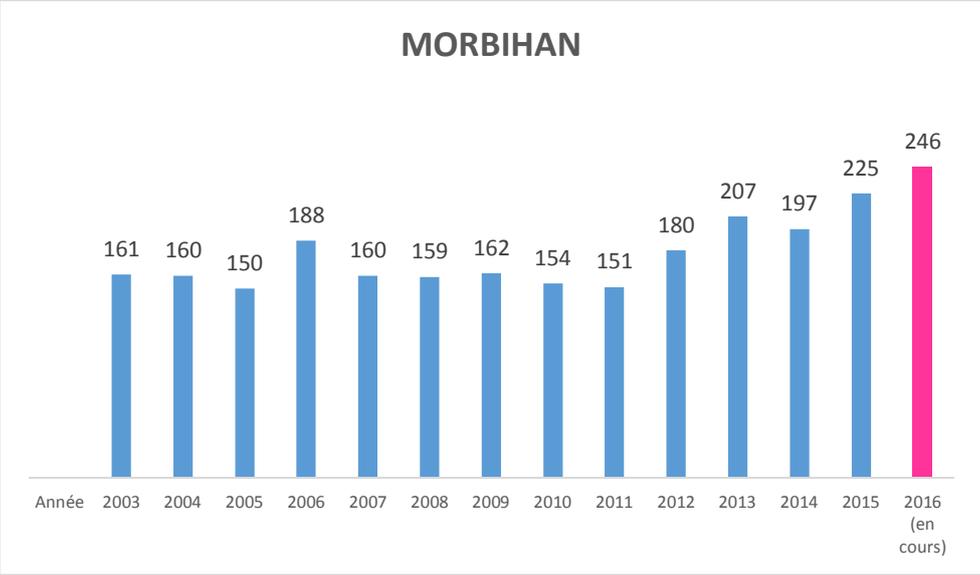
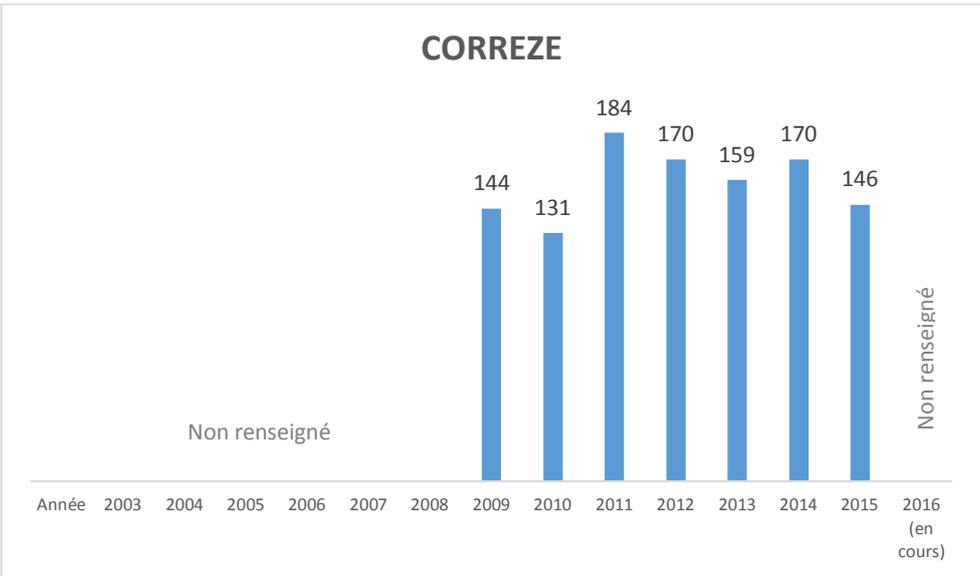
L'EVOLUTION DES CANDIDATS INSCRITS PAR AN



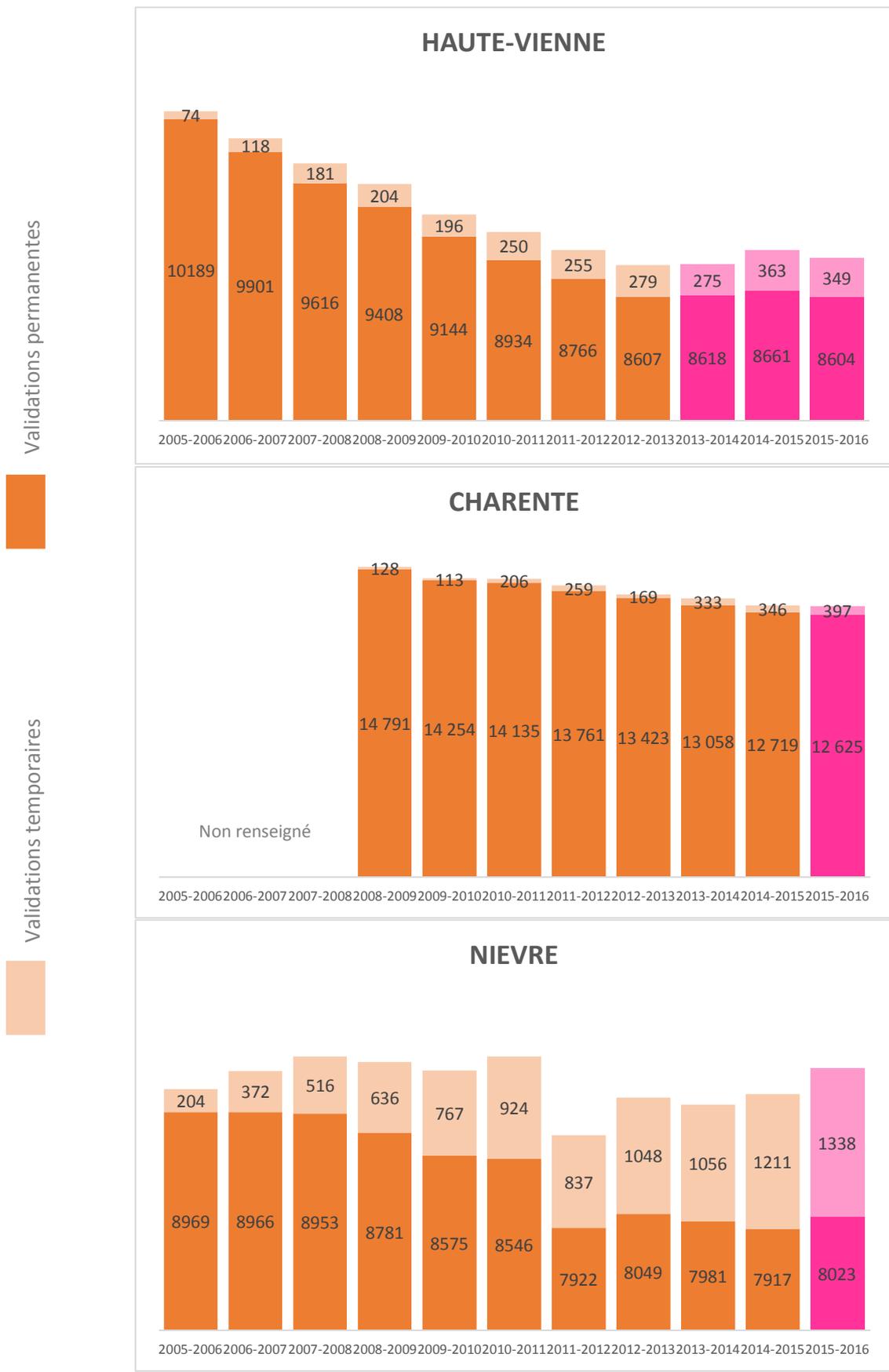


EVOLUTION DU NOMBRE DE NOUVEAUX CHASSEURS PAR AN

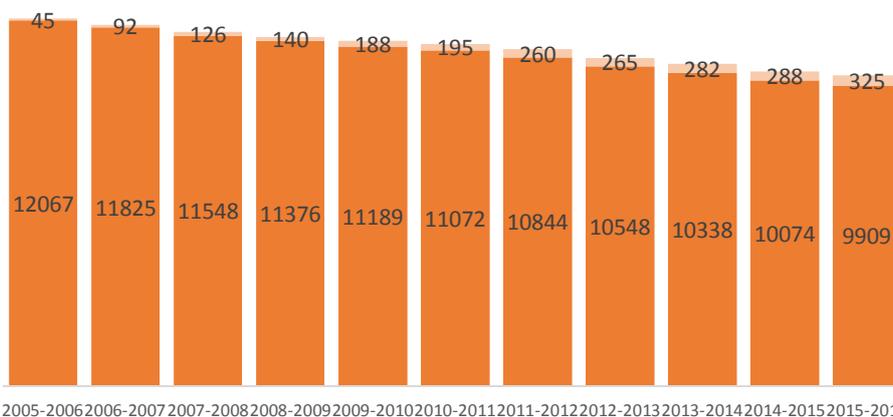




EVOLUTION DU NOMBRE DE VALIDATION PRISE PAR AN DANS LE DEPARTEMENT

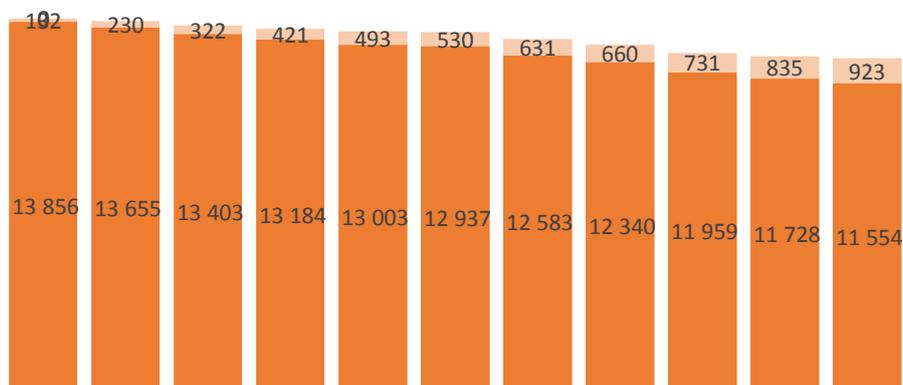


CORREZE



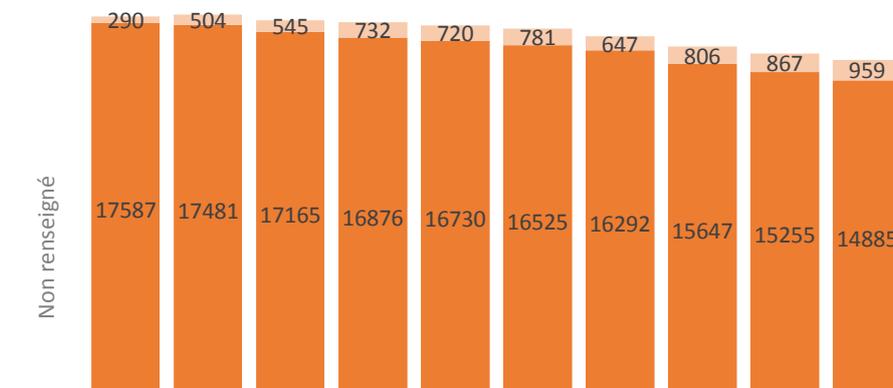
2005-2006 2006-2007 2007-2008 2008-2009 2009-2010 2010-2011 2011-2012 2012-2013 2013-2014 2014-2015 2015-2016

MORBIHAN



2005-2006 2006-2007 2007-2008 2008-2009 2009-2010 2010-2011 2011-2012 2012-2013 2013-2014 2014-2015 2015-2016

VENDEE



2005-2006 2006-2007 2007-2008 2008-2009 2009-2010 2010-2011 2011-2012 2012-2013 2013-2014 2014-2015 2015-2016

ANNEXE 3 : ENQUETE E1- PROFIL DU CANDIDAT

NOM : PRENOM :

AGE : PROFESSION :

Sans l'opération du permis à zéro euro auriez-vous passé l'examen ?

OUI NON

Etes-vous déjà allé à la chasse ?

OUI Avec qui :

NON

Avez-vous accès à un territoire ?

OUI Lequel : NON

Souhaitez- vous être guidé ou parrainé lors de cette première saison de chasse ?

OUI NON

Avez-vous envie de vivre des journées de chasse sur d'autres territoires que celui-ci ?

OUI NON

Si oui, avez-vous un moyen de transport ?

OUI NON

Quelle distance seriez-vous prêt à effectuer pour aller chasser ?

DE 0 A 15 KM DE 15 A 30 KM PLUS DE 30 KM

Tourner SVP

Page | 19

PRATIQUE DE LA CHASSE

Vous envisagez de chasser :

AU FUSIL A LA CARABINE A L'ARC AUTRE :

Vous envisagez de chasser:

LE GRAND GIBIER :

CERF SANGLIER CHEVREUIL

LE PETIT GIBIER :

FAISAN PERDRIX BECASSE PIGEON CANARD LAPIN

LIEVRE AUTRE :

Vous préféreriez chasser :

INDIVIDUELLEMENT (APPROCHE AFFUT AUTRE.....)

EN BATTUE (AU POSTE DANS LA TRAQUE)

LES DEUX

AUTRES (VENNERIE, ETC ...).....

Avez-vous des auxiliaires de chasse ?

NON

CHIEN D'ARRET (nombre) :

CHIEN COURRANT (nombre) :

AUTRES :.....

ANNEXE 4 : ENQUETE E2- BILAN DE LA MI- SAISON DE CHASSE

La question que tout le monde se pose !

Etes-vous allé à la chasse depuis l'obtention de votre permis ? *

- OUI
- NON

OUI, vous êtes allé à la chasse !

Combien de fois (y êtes-vous allé) ? *

Sur combien de territoires différents avez-vous chassé ? *

Avez-vous chassé dans un autre département ? *

- OUI
- NON

Qu'avez-vous chassé ? *

- Petit gibier
- Grand gibier
- Rien

Combien avez-vous tiré de munitions depuis le début de la saison ? *

- Aucune
- Moins de 10
- 10 à 50
- + de 50

Avez-vous lu le GUIDE DU NOUVEAU CHASSEUR" ? *

- OUI
- NON

Combien de cartes annuelles de chasse avez-vous pris grâce à lui ? *

Combien d'invitations journalières avez-vous eu grâce à lui ? *

Combien avez-vous investi chez nos partenaires commerçants? (environ en "uro) *

De 1 à 5, comment évaluez-vous vos débuts à la chasse ? *

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

NON, vous n'êtes pas encore allé chasser ...

Pourquoi ? *(TEMPS, TRAVAIL, FAMILLE,...)

Avez-vous lu le GUIDE DU NOUVEAU CHASSEUR" ? *

- OUI
- NON

Pensez-vous quand même y aller d'ici le 28 février ? *

- OUI
- NON
- Je ne sais pas

Bien, en conclusion de notre entretien ...

De 1 à 5, quelle note donnez-vous à l'opération "Permis de chasser à 0 " " ? *

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

Pensez-vous que la Fédération doit poursuivre cette opération "Permis de chasser à 0 " " dans l'avenir? *

- OUI
- NON

Avez-vous autour de vous des gens susceptibles de passer le permis de chasser ? *

- OUI
- NON

Je ne sais pas

Quelle activité pro exercez-vous dans la vie ? *

- Agriculteur Exploitant
- Artisan commerçant chef d'entreprise
- Cadre - Profession intellectuelle supérieure
- Profession intermédiaire
- Employé
- Ouvrier
- Retraité
- Sans activité
- Etudiant
- Autre :

Dernière question, avez-vous un besoin particulier, une remarque... etc ?

ANNEXE 5 : ENQUETE E2- BILAN DE LA FIN DE SAISON DE CHASSE

Question 1 : Combien de fois êtes-vous allé à la chasse cette saison ? *

Question 2 : Vous avez chassé quels types de gibiers cette saison ? *

- Le PETIT GIBIER uniquement
- Le GRAND GIBIER uniquement
- Les 2 (PETIT ET GRAND GIBIER)

Question 3 : Combien de munitions avez-vous tiré cette saison ? *

- Aucune
- Moins de 10
- Entre 10 et 30
- Plus de 30

Question 4 : Quel nombre de pièces de PETIT GIBIER avez-vous prélevé ? *

Question 5 : Quel nombre de têtes de GRAND GIBIER avez-vous prélevé ? *

Question 6 : Sur combien de territoires différents avez-vous chassé ? *

- 1
- 2
- 3
- + de 3

Question 7 : Avez-vous chassé sur votre commune de résidence ?

- OUI
- NON

Question 8 : Avez-vous chassé en dehors de la Haute-Vienne ?

- OUI
- NON

Question 9 : Sur quels territoires de chasse avez-vous chassé ?

Question 10 : Avez-vous utilisé les offres privilèges contenues dans le Guide du Nouveau Chasseur ? *

- OUI
- NON

Question 11 : Combien de cartes annuelles vous ont été données grâce à ce Guide ? *

Question 12 : Combien d'invitations journalières avez-vous obtenues grâce à ce Guide ? *

Question 13 : Au niveau de votre équipement de chasse, quel montant total avez-vous investi pour vous équiper ? *

Question 14 : Combien avez-vous investi chez nos partenaires commerçants (Guide) ?

- Rien (0 ")
- Moins de 200 "
- De 201 à 500 "
- De 501 à 1000 "
- Plus de 1000 "

Question 15 : De 1 à 5, quelle note donnez-vous à votre saison de chasse ? *

Page | 30

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

Question 16 : De 1 à 5, quelle note donnez-vous à l'opération "Permis de chasser à 0 " " ? *

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

Question 17 : Autour de vous, combien de personnes pensez-vous motiver pour passer le permis de chasser ? *

Question 18 : Pensez-vous chasser la saison prochaine ? *

- OUI
- Je ne sais pas !
- NON

Question 19 : Etes-vous sûr d'avoir bien répondu à la question précédente ? *

- NON
- OUI

Questions 20 : Commentaires libres :

ANNEXE 6 : ENQUETE E4- Raison de la non reprise de la validation du permis de chasser à n+1

Permis de chasser à 0€ – Promo 2013

Madame, Monsieur,

Vous avez bénéficié de l'offre "Permis de chasser à 0 €" en 2013 !

Mais en 2015, vous n'avez toujours pas validé votre permis pour chasser en Haute-Vienne !

Pourquoi ? Peut-on faire le point ensemble S.V.P ?

Merci d'avance

Avez-vous chassé la saison dernière ?

- OUI
- NON

Cette fin de saison, pensez-vous chasser ? Et donc valider votre permis ?

- OUI
- NON
- Vous ne savez pas encore
- Vous avez validé dans un autre département !

Vous allez valider votre permis cette saison ...

Qu'en pensez-vous le faire ?

- En Janvier
- En Février

Vous n'allez pas valider votre permis cette saison ...

Pour quelle raison principale ?

- Professionnelle, scolaire
- Santé, famille
- Pas motivé ou déçu de votre 1ère saison

Page | 29

- Problème d'accès au territoire (pas trouvé de territoire pour chasser)
- Désintérêt de la chasse (les pratiques de chasse ne correspondent pas à vos attentes)
- Problème de budget ou de moyens
- Autre :

Vous ne savez pas encore si vous allez valider cette saison...

Pour quelle raison principale ?

- o Problème d'accès au territoire (pas trouvé de territoire pour chasser)
- o Professionnelle, scolaire
- o Problème de budget ou de moyens...
- o Pas motivé ou déçu de votre 1ère saison
- o Santé, famille
- o Désintérêt de la chasse (les pratiques de chasse ne correspondent pas à vos attentes)
- o Autre :

Vous avez déjà validé dans un autre département !

Lequel ?

Encouragerez-vous la Fédération de votre département de chasse à proposer elle aussi "Le Permis de chasser à 0 p" ?

- o OUI
- o NON
- o Je ne sais pas !

Pensez-vous quand même rechasser un jour en Haute-Vienne ?

- o J'y chasse déjà grâce à la réciprocité communale
- o OUI, pour les vacances (validation temporaire)
- o NON
- o Je ne sais pas !

Vous pensez continuer à chasser combien d'année ?

- o 1 an, pas plus !
- o 2 ans peut-être !
- o 3 ans au moins !
- o Autant d'année que possible !

En conclusion ...

Pensez-vous que notre démarche de suivi personnalisé est nécessaire auprès de vous, nouveau chasseur ?

- o OUI
- o NON
- o RIEN, c'est génial !

Selon vous, que faut-il améliorer dans l'opération "Permis de chasser à 0 p" ?

- o La formation

- o L'accueil sur les territoires de chasse
- o L'accompagnement à la chasse
- o Le suivi des nouveaux chasseurs par la Fédération
- o Travailler le coût de la 2e saison de chasse !
- o Autre :

Pourrait-on éventuellement vous rappeler à l'avenir pour faire le point avec vous ?

- o OUI
- o NON, merci



VetAgro Sup

AUMARECHAL Blandine

Promotion 2013-2016

L'opération du « Permis de Chasser à Zéro Euro » : l'expérience de la Fédération Départementale des Chasseurs de la Haute-Vienne depuis 3 ans et ses orientations vers l'avenir.

39 pages

Mémoire de fin d'études

Soutenance à VetAgro Sup – Campus agronomique de Clermont-Ferrand

2016

STRUCTURE D'ACCUEIL :

Fédération Départementale des Chasseurs de la Haute-Vienne

ENCADRANTS :

- ♦ Maître de stage : HAU Sébastien
- ♦ Tuteur pédagogique : GUILLOT Marion

OPTION : Ingénierie du Développement Territorial

RESUMÉ

Pourtant premier pays d'Europe en nombre de chasseurs, la France observe une diminution de 2% de ses effectifs chaque année.

La Fédération Départementale des Chasseurs de la Haute-Vienne a pu faire le même constat à son échelle : son effectif d'adhérents ne cesse de diminuer chaque année, il vieillit et ne se renouvelle pas.

Dans un contexte qui n'a cessé d'évoluer, la chasse est une activité qui aujourd'hui attire moins. Souvent rapportée à une mauvaise image, contradictoire avec les mouvements vegans récents, concurrencée par d'autres activités de pleine nature, la chasse se fragilise.

Afin de trouver une solution à la baisse de chasseurs actifs sur le territoire de la Haute-Vienne, la Fédération des Chasseurs a abattu toutes les cartes qu'elle avait en main pour recruter massivement de nouveaux chasseurs. Créée en 2013, la stratégie envisagée porte le nom de « Permis de Chasser à Zéro Euro ». Elle offre à tout candidat, habitant la Haute-Vienne et en âge de passer le permis de chasser, les frais d'inscription à l'examen du permis de chasser, sa validation jusqu'à l'accès à des territoires de chasse, sous réserve de réussir l'examen national. Après trois années de vécu, la Fédération de la Haute-Vienne revient sur ses lacunes. L'opération et la volonté de la mener du mieux possible n'ont fait qu'augmenter le temps de travail du personnel technique et administratif de la Fédération, si bien que certaines tâches ont été mises de côté. La priorité se porte sur le suivi des nouveaux chasseurs réalisé par enquêtes et son analyse.

Les résultats montreront que le travail de la Fédération des Chasseurs de la Haute-Vienne mené depuis trois ans révèle des données intéressantes à exploiter, notamment les profils des nouveaux chasseurs et le ressenti des responsables de territoires. Ces derniers pourront également apporter des réponses à toutes les questions du monde cynégétique, et d'avantage encore aux Fédérations qui ont suivi la Haute-Vienne en adoptant l'opération mais aussi toutes celles qui réfléchissent à l'adopter.

Mots clés : Permis de Chasser - Gratuit - Haute-Vienne – Promouvoir la chasse – Nouveau chasseur – Etude de Profil – Gestion de la relation -