

poulets de grain est un peu plus considérable que pour les autres branches. L'aviculteur fera bien de ne pas trop dépenser sur une installation pour l'élevage des poulets de grain à moins qu'il ne soit sûr d'avoir de bonnes chances de succès. Il n'y a pas à douter cependant que celui qui est en mesure de fournir l'article désiré obtient des prix relativement avantageux.

POULETS DE RÔT.—Un poulet de rôti (roaster) est un jeune poulet qui pèse deux livres et demie ou plus. Plus de 75 pour cent peut-être des poulets qui sont vendus sont offerts comme poulets de rôti. Ils sont plus recherchés que les poulets de toutes les autres catégories et obtiennent des prix relativement élevés. Les poulets de rôti se vendent généralement d'octobre à

Noël, mais c'est souvent vers la fin de l'hiver que les prix sont les plus élevés. Le commerce des poulets de rôti est relativement facile, mais il y aurait bien des améliorations à y apporter pour le rendre plus avantageux.

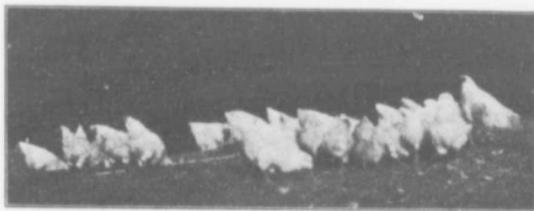


Un poulet de grain, prêt à mettre au four.

POULES AU POT.—On a une bien piètre opinion des vieilles poules pour la table et c'est un tort. Les poules bien préparées et bien vendues font un excellent article de consommation. Il y a un bon et un mauvais moment pour vendre les poules cependant, et quoique leur vente ne se fasse pas toujours en conjonction avec les autres branches de l'industrie, elle rapporte un bon profit lorsqu'elle est faite intelligemment.

INCUBATION COOPÉRATIVE ET POUSSINS D'UN JOUR.—L'incubateur ou l'éleveuse artificielle est aujourd'hui définitivement entré dans les méthodes commerciales de l'élevage. Il y a cependant bien des éleveurs qui préféreraient ne pas se servir eux-mêmes d'incubateurs s'ils pouvaient faire éclore leurs œufs ailleurs, et c'est pourquoi l'incubation coopérative devient une industrie avantageuse dans certains endroits. Beaucoup de gens préfèrent acheter des poussins qui viennent d'éclore plutôt que de se procurer des poules et de faire couver eux-mêmes leurs propres œufs. C'est ce fait qui a donné naissance à cette industrie, qui occupe aujourd'hui la même place vis-à-vis de l'industrie de l'élevage des volailles que les fabriques de beurre et de fromage occupent vis-à-vis de l'industrie laitière. Aujourd'hui nous avons une classe de gens qui, au moyen de l'incubateur géant, se spécialisent dans l'incubation des œufs pour leurs clients et qui prennent un tarif régulier par tiroir. Lorsque la demande est active et que l'on possède l'outillage voulu, cette industrie est par elle-même très avantageuse.

L'incubation coopérative et le commerce des poussins d'un jour vont de pair. L'éleveur qui a des sujets reproducteurs et qui fait éclore des poussins qu'il vend comme poussins d'un jour, emploie généralement la place dont il peut disposer dans ses incubateurs pour faire de l'incubation pour les autres, et vice versa.



CHOSSES ESSENTIELLES POUR RÉUSSIR.

Ce n'est pas tout le monde qui peut réussir dans l'aviculture, pas plus d'ailleurs que dans les autres industries. Il y a certaines qualités nécessaires pour arriver au succès. Nous avons déjà parlé des facteurs qui se rapportent à l'installation, au matériel, à l'emplacement, etc., mais nous pourrions considérer ici les qualités personnelles que le gérant de la basse-cour doit posséder.

IL FAUT AIMER SON TRAVAIL.

On doit aimer son travail. Ce n'est pas toujours un goût naturel, il doit être acquis dans bien des cas. Quoiqu'il en soit, si l'individu n'aime pas son travail, il ne réussira probablement pas.