

TABLE DES MATIÈRES

	Page
LA PRÉPARATION DES PRODUITS DE LA BASSE-COUR POUR LA VENTE—	
Nécessité de la préparation	5
Valeur de la préparation	6
Systèmes de vente	6
L'ancien système, ses défauts	6
La marchandise inférieure—Qui est-ce qui y perd?	8
Produits inférieurs—Qui est à blâmer?	8
Le système amélioré, ses avantages	10
Les conditions s'améliorent	11
Emballages	12
Emballages pour les œufs	13
Emballages pour les volailles	11
Sujets reproducteurs et œufs pour l'incubation	15
Vente des produits—	
Répartissez la production sur les douze mois de l'année	16
Poulets de grain (<i>Broilers</i>)	17
Volailles	17
Canards	17
Oies et dindons	19
Chapons	20
Quelles poules doit-on vendre	20
Eloignement du marché	20
Le consommateur paie les prix les plus élevés	21
Protégez-vous et faites-vous connaître	21
Pour livraison particulière	22
La livraison à domicile coûte cher	22
Tout est profit dans un supplément de prix	23
Le commerce particulier exige du temps et du tact	23
Comme, fixe le prix annuel	23
Le ce amateur se charge des réclamations	23
Voluit troussées ou en vie	24
Engraissement en épipette	24
Valeur du système	24
Traitement contre la vermine	24
Comment on fait une épipette	25
Batteries d'engraissement	26
Les volatiles qui conviennent le mieux	26
Les poids les plus avantageux	26
Une constitution vigoureuse est essentielle	26
Alimentation	27