

Maladies de la peau.

En plus des tiques et des poux, les moutons ont à souffrir de plusieurs maladies de la peau, comme la gale, les démangeaisons, etc., Ces maladies sont très contagieuses, c'est pourquoi elles sont sous le contrôle du gouvernement. L'épidémie est très rare, mais aussitôt que la laine commence à tomber chez deux ou plusieurs brebis et qu'il y a menace de propagation chez les autres, les autorités doivent en être immédiatement averties.

Le traitement consiste à baigner complètement chaque mouton dans un bain spécial, à désinfecter les bâtisses, clôtures et tout ce qui est venu en contact avec les moutons, soit dans les logements, soit dans les cours, soit dans les champs.

Hygiène.

Un nettoyage annuel doit se faire dans la bergerie. La propreté est l'un des plus grands ennemis de la maladie. On aura soin de bien nettoyer chaque loge pendant l'été. On enlèvera soigneusement la poussière, les toiles d'araignées et on blanchira à la chaux les loges, les murs et le plafond avant de rentrer les brebis pour l'hivernement. On épandra un peu de chaux sur le plancher avant de mettre les litières, ceci préserve des maladies.

CHAPITRE X

VENTE DES PRODUITS

La vente par coopérative et par classification selon la qualité, est maintenant reconnue comme la méthode la plus juste et la plus profitable. Cette méthode est également applicable et avantageuse dans ses résultats, pour la vente de la laine comme pour celle des agneaux. L'ancienne coutume de vendre, à un seul prix, sans tenir compte de la qualité du produit, n'offrait aucune rémunération supérieure à l'éleveur de progrès et donnait avantage aux produits de qualité inférieure.

La vente par coopérative assure un plus grand revenu net à l'éleveur de moutons. Il reçoit le plein prix du marché, moins les frais de vente. En vendant en coopérative, un meilleur principe d'affaires est adopté, les dépenses des opérations sont réduites, la qualité et la quantité des produits assurent des prix plus élevés. L'éleveur est plus au courant des prix et des exigences des marchés centraux. Ainsi est-il à même de diriger son élevage, de finir et de préparer ses produits de la façon la plus avantageuse. Les ventes se font par-