

le, comme il a été expliqué plus haut, sur le dos; puis prenez le morceau découpé dans le devant et placez-le sur la pièce pliée; coupez-le conformément à la pièce originale; ajoutez des coutures comme à A-C et B-E. Maintenant, remplacez la pièce du dos comme le pointillé l'indique et cousez la pièce d'encolure.

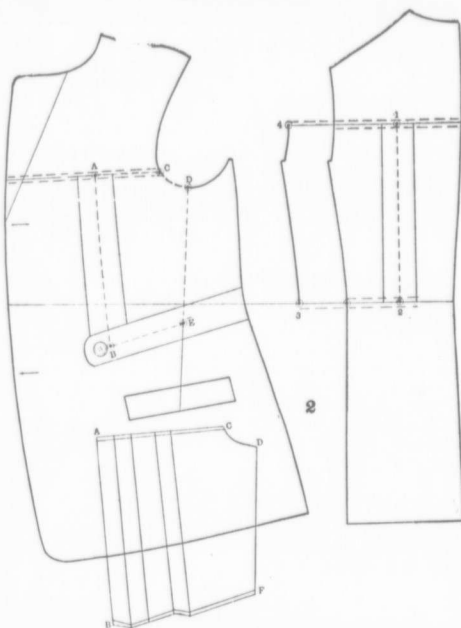
La manche.

Mesurez bien autour du dessous de bras et procédez comme suit: l'entaille de devant est à un pouce au-dessus de la ligne de poitrine; appliquez la moitié de la mesure du dessous de bras de P jusqu'à 10 et en bas à partir de Z; ceci donne l'échancrure du dos. Maintenant, mesurez la distance depuis l'échancrure du dos jusqu'à la ligne de la poitrine; en ce cas, c'est $4\frac{3}{4}$ pouces; procédez comme suit: de A à E, il y a $1\frac{1}{2}$ pouce; de E à C, il y a $4\frac{3}{4}$ pouces.

De C à D, il y a toujours 1 pouce; de D à F, il y a moitié du dessous de bras, moins $\frac{1}{2}$ pouce; abaissez une perpendiculaire à partir de F; ceci donne G; le point I est à mi-distance de H et de C; élevez une perpendiculaire en I; ceci donne J; placez l'équerre sur la ligne F-J et menez une ligne à angle droit à partir de K; tirez une ligne de K à D.

De F à G, il y a $\frac{1}{2}$ pouce; tirez une ligne de G à I; de C à B, il y a la longueur de la manche; de B à N et de C à M, il y a $1\frac{1}{4}$ pouce; de C à O, de B à P, il y a la même distance; le point Q est à mi-distance entre B et D; tirez une ligne à angle droit à partir de Q; placez l'équerre sur les points J-B et menez une perpendiculaire jusqu'à T.

De B à T, il y a la largeur de la manche désirée, plus 1 pouce pour les coutures; formez le dessus et le dessous de la manche et finissez.



Schema du "Norfolk", d'après l'"American Gentleman".

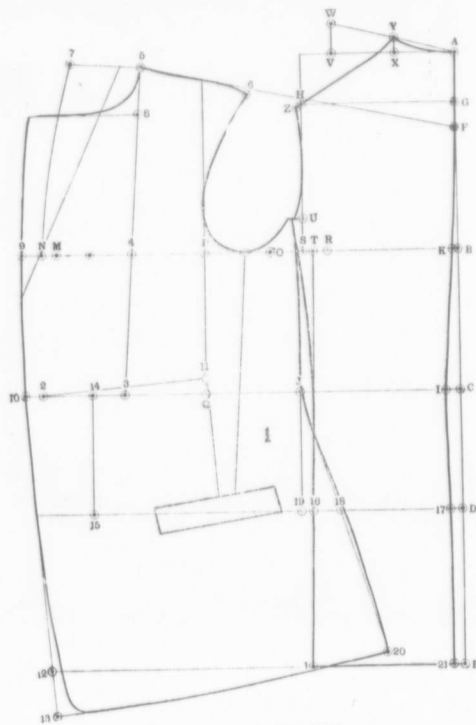


Diagramme 2 du "Norfolk".

QU'EST-CE QU'UN BON CLIENT?

Un bon client est celui qui achète ce dont il a besoin au même prix et dans les mêmes conditions que celles faites à d'autres acheteurs, et qui paie ses achats à la date qu'il a fixée. Un client qui essaie de baisser les prix ou qui cherche à obtenir des conditions inférieures à celles établies sur des bases sérieusement étudiées n'est pas un bon client. Un bon client n'est pas celui qui cherche constamment à profiter d'une erreur, souvent involontaire, pas plus que le bon client n'est celui qui envoie son chèque avec plusieurs mois de retard, tout en déclinant l'escompte consenti au comptant.

Un bon client n'est pas nécessairement celui qui achète le plus de marchandises. Celui-ci est peut-être un gros client, mais il ne s'ensuit pas qu'il soit un bon client. Le bon client est l'acheteur qui traite les affaires franchement, et il a le droit de vouloir être traité de même.

Les clients sont humains, et quand il arrive qu'ils achètent beaucoup, ils peuvent s'attendre à être sollicités et même harcelés. Naturellement, dans ce cas, ils prennent une idée de l'importance, après plus ou moins de temps, et il est plus que probable qu'alors ils demandent des faveurs auxquelles ils n'ont aucun droit. Il découle naturellement de ceci que les acheteurs de moindre importance, qui ne s'attendent à aucune faveur et qui n'en demandent pas, ne sont souvent même pas traités franchement, et pourtant, ce sont eux les bons clients.