

GILET A UN RANG DE BOUTONS

Les mesures sont les suivantes:

Mesure à l'aisselle	9 pces.
Longueur à la taille	16½ "
Le mesure d'épaule	12 "
Mesure d'omoplates	12½ "
Poitrine	36 "
Taille	32 "
Longueur totale	25 "

Menez à angle droit les lignes A-D et A-R.

De A à B, 9 ponces.

De A à C, 16½ ponces.

De C à D, 3 ponces.

Aux points B, C, D, menez les perpendiculaires à la ligne A-D.

E est à mi-distance entre A et B.

De B à F, 18 ponces.

De F à G, 11½ ponce.

De G à H, 3½ ponce.

Le point I est à mi-distance entre B et F.

De I à J, 3 ponces.

Abaissez la perpendiculaire J-M.

Appliquez la mesure d'omoplates, moins 1½ ponce, 12 ponces, de B à J. Elevez la perpendiculaire.

Le point T est à mi-distance entre B et J.

De T à U, 11½ ponce.

Elevez la perpendiculaire U-Q.

De A à R, 18 de la poitrine plus 1 ponce.

De R à S, 5-8 ponce.

De J à K, 11½ ponce.

L est à mi-distance entre J et G.

De M à N, moitié de la taille plus 1-4 ponce.

De M à P, 1-4 de la taille.

Tirez la ligne P-L-O.

Appliquez la première mesure d'épaule, 12 ponces, de A à S et de K à O.

Tirez la ligne O-2-Q-E.

Tirez la ligne R-Q.

De O à 2, 1-4 ponce de moins que de S à Q.

Formez le dos, l'épaule et l'entournure du bras.

Au point O, menez la perpendiculaire O-4 à la ligne O-P.

De O à 4, 1-6 de la poitrine plus 1 ponce.

Abaissez la ligne courbe 4-H-N-Z.

De O à 5, 1-4 ponce moins que de A à S.

De O à 3, 3-4 ponce.

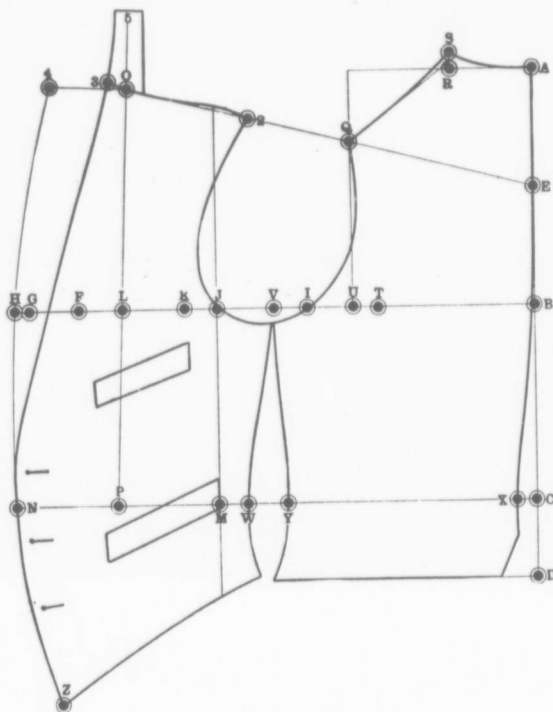
Appliquez la longueur totale, plus 1-4 ponce, 26 1-4 ponces, de 5 à Z.

De Z à la première boutonnière du bas, 3 1-2 ponces.

De M à W, 1 ponce.

De I à V, 1 ponce.

Formez la partie du devant par la ligne V-W.



Placez les boutonnières à 2½ ponces de distance l'une de l'autre. Tirez une ligne droite de 3 ponces à la boutonnière supérieure et formez l'ouverture par une ligne légèrement arrondie.

De C à X, 3-4 ponce.

De X à Y, moitié de la taille, plus 3-4 ponce.

Formez le dos et finissez.

METHODES MODERNES EN AFFAIRES

Aujourd'hui la base du succès en affaires est la confiance. Si un établissement ne développe pas ce sentiment parmi les personnes qui l'achalandent, son sort est irrévocablement fixé. Si au contraire il possède leur confiance, son succès est assuré. Nous avons été témoin, dit un de nos confrères, d'un exemple particulier des méthodes employées pour atteindre ce but, méthodes qui ont tant contribué au succès des magasins à départements. Une personne ayant acheté

un article dans un magasin s'aperçut, rendue chez elle, que l'article était trop petit. Elle le rapporta au magasin pour l'échanger contre un autre, dont le prix se trouva être moindre. L'échange fut fait et la différence entre les deux prix remise à l'achetense.

Celle-ci, bien entendu, fut surprise et ce traitement libéral provoqua son admiration pour l'établissement tout entier.

Cet exemple semble être la limite que l'on puisse atteindre quand il s'agit de "rendre l'argent", mais il illustre une vérité importante dans les ventes. Quand

un acheteur se rend compte que son achat ne l'oblige pas à un choix irrévocable, il devient un ami permanent de l'établissement.

"Oui, Talleyrand," disait un jour Napoléon à son ministre, "Je suis le maître de l'Europe, parce que je travaille plus que tout autre homme sur le continent. Le meilleur indice de la puissance, c'est la capacité de travail et une conviction intense de sa nécessité." — (System.)