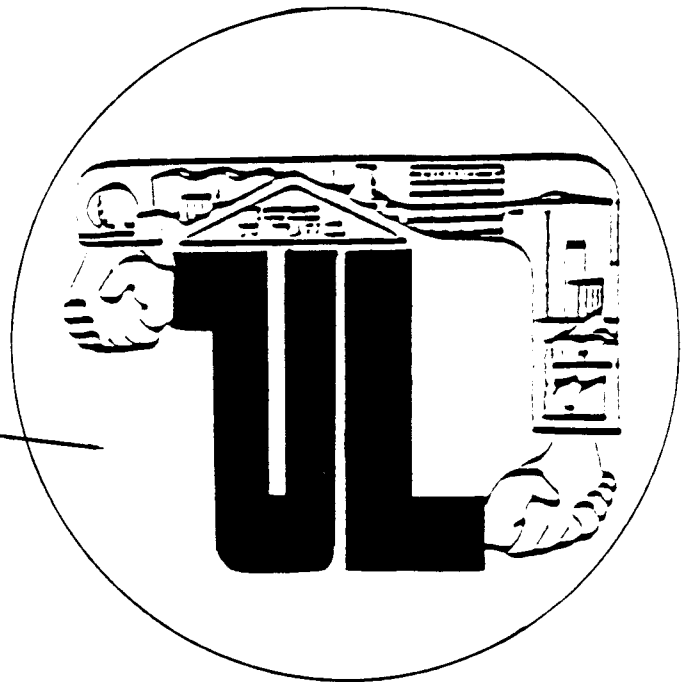


**EN DIRECT**  
**avec les**



**PLACEMENT DES F.N.I. 91**  
***“faire mieux et plus vite qu’en 1990”***

**Sommaire**

- A l'offensive pour le placement du F.N.I., la syndicalisation, la souscription ..... 1
- Adhésions “VO” : des exemples significatifs de nos possibilités ..... 2
- Visiter tous les syndicats ..... 3
- Le placement du F.N.I. dans les syndicats, ça s'organise ..... 4
- La santé en Seine-Saint-Denis “un bon départ pour le F.N.I. 91 ..... 4
- Fêter le maximum de syndicats à 100 % en janvier ..... 4
- Bilan 90 et perspective 91 pour les unions locales  
Rendez-vous fin janvier dans toutes les unions locales. 5

Bulletin d'informations (Secteur confédéral organisation)  
Directeur de la publication : Yannick Fremin

## A L'OFFENSIVE POUR LE PLACEMENT DU "F.N.I. 91" LA SYNDICALISATION, LA SOUSCRIPTION

*Des conditions exceptionnellement favorables nous sont offertes pour un grand succès du placement du "F.N.I. 91" ce qui suppose avant tout rapidité, efficacité, engagement de tout notre potentiel militant.*

*En effet, ce que traduit le mouvement des lycéens, ce qui émerge des luttes des Peugeot, de la CPAM, des chantiers de la Ciotat et ce qui mure au plus profond des entreprises, c'est vraiment une volonté nouvelle qui s'affirme de ne plus subir, d'être respectés et entendus.*

*C'est vraiment quels que soient les rodomontades, les menaces, les discours soporifiques, la volonté de ne plus s'en laisser compter qui grandit.*

*Désormais c'est de plus en plus dans les actes concrets que se déterminent de nombreux salariés et, au-delà, lycéens, magistrats, paysans, etc.*

*Dans ce concert, les militants de la CGT sont mieux entendus. On le voit dans les initiatives des R.V.-C.G.T.-V.O. où les salariés apprécient notre présence et nous encouragent à persévérer dans le sens d'un contact plus fréquent et plus régulier dans les ateliers, bureaux et services.*

*Nous ne valoriserons jamais assez les résultats que nous obtenons.*

*En conséquence, mettre à profit ce que nous avons semé, franchir une nouvelle étape en 91 dans le développement des luttes et le renforcement de la CGT, tels sont les enjeux du placement du FNI 91.*

*Agir sans retard, concentrer toutes nos forces, notre temps, à cette tâche est la condition du succès, la priorité pour tous les militants.*

*Cet effort, des centaines de militants l'ont accompli en début d'année 1990. Il a permis à 7 450 syndicats de se renforcer réellement, puisqu'ils ont atteint, voire dépassé les 100 % de F.N.I. Nous devons en apprécier la portée qui n'est pas exempte du climat social et revendicatif que nous connaissons.*

*Mais, au risque de se répéter, mesurons ce que nous pourrions réaliser si tout notre potentiel militant se met en campagne durant ces semaines qui sont décisives car à l'expérience, ensuite, le retard ne se rattrape pas.*

*Etcela est bien compréhensible car quelle image peuvent avoir de nous les syndiqués qui, en février ou en mars, n'ont pas encore leur F.N.I. Certainement pas l'image d'une organisation dynamique et attractive. Et comment, dans ces conditions, imaginer un développement des luttes et un renforcement réel de la CGT.*

*Oui, comme l'ont démontré nombre de jeunes, de femmes, de salariés qui en 1990 sont rentrés en lutte, le syndicalisme qui a de l'avenir c'est bien celui de l'action et non des discours.*

*Le syndicalisme CGT a de l'avenir car il correspond vraiment à ce qu'attendent des milliers de travailleurs. Il nous appartient de le traduire dans les faits en adoptant partout un comportement résolument offensif, F.N.I. et carnets pluri-annuels, bulletins d'adhésion en main.*

**Il n'y a rien de plus URGENT...**

**À toutes et à tous, BONNE ET HEUREUSE ANNÉE !**

## ADHÉSIONS "VIE OUVRIÈRE" des exemples significatifs de nos possibilités

- UNION LOCALE DE SARCELLES  
9 adhésions à la Maison de retraite de Groslay, 50 voix CGT, 51 FNI.
- UNION LOCALE D'ARGENTEUIL  
9 syndicats visités, dont Dassault et l'hôpital, plus de 50 adhésions réalisées.
- UNION LOCALE DE CERGY  
RV/VO à l'hôpital, CPAM, etc.  
Au total, du 8 au 12 novembre dans le Val-d'Oise, ce sont 500 VO supplémentaires et 5 postes créés.
- UNION LOCALE DE SCAËR (Finistère)  
Rencontre avec les salariés de Bolloré, plus de 35 FNI réalisés depuis et décision prise de réunir rapidement les adhérents, 1 poste VO créé avec 10 exemplaires.
- UNION LOCALE DE PONT-DE-L'ARCHE (Eure)  
Rencontre UD, UL, avec les femmes salariées d'"Alizol" : 40 adhésions.
- UNION LOCALE DE CHENOVE (Côte-d'Or)  
52 adhésions réalisées par deux syndicats.
- UNION LOCALE PARIS-8<sup>e</sup>  
Résultat du parrainage : Lacroix (haute couture), 18 adhésions Antenne 2, 35 adhésions.
- UNION LOCALE DE RIEUX (Rhône)  
Anoflex, 150 adhésions après 3 ans de parrainage en direction des précaires.
- UNION LOCALE DE LYON-7<sup>e</sup>  
Laboratoire Aghettan, 50 adhésions après 3 ans de parrainage, 90 % de voix à la CGT.
- UNION LOCALE d'OULLINS (Rhône)  
Camping-gaz, 60 adhésions à la suite d'une action en direction des précaires.
- UNION LOCALE DE STRASBOURG (Bas-Rhin)  
"Dernières Nouvelles D'Alsace", 50 adhésions après utilisation des cahiers revendicatifs en direction des employés.
- UNION DÉPARTEMENTALE DE L'AIN  
148 adhésions dans sept entreprises parrainées.
- UNION LOCALE DE SEVRAN (93)  
Ferrand (Construction) 29 adhésions, 29 FNI, les salariés sont venus se syndiquer à l'U.L.
- UNION LOCALE DE DRANCY (93)  
A la SEP (Livre), 16 adhésions. Au Centre de loisirs, 11 adhésions.
- UNION LOCALE DE PANTIN (93)  
A la suite du conflit RATP, 16 adhésions.

### **Quelques exemples sur l'Union locale de Brest.**

- Après la réunion de la CE du syndicat, rencontre avec les salariés de différents secteurs avec l'UD, l'UL, la région, la VO : 1 poste VO créé, 1 adhésion réalisée. Décisions d'une assemblée générale des syndiqués le 23 octobre, sortie d'un journal du syndicat, fixation du congrès le 1<sup>er</sup> décembre.
- THOMSON Brest  
Rencontre avec les salariés à la sortie de l'entreprise : 12 VO vendues, 2 abonnements réalisés, 300 salariés rencontrés, ce qui a dynamisé les militants du syndicat.

### **Quand les fédérations du Commerce et de la Santé contribuent au développement des Unions locales du Chesnay et de Poissy (78)**

- AU CENTRE COMMERCIAL DE PARLY 2 (4 000 salariés)  
Rencontre avec la "VO salaires" à la porte du restaurant inter-entreprise, avec la Fédération du Commerce, l'UD et l'UL de Versailles.
  - HÔPITAL DE POISSY  
Visite des services avec la Confédération, la Fédération Santé et l'UL de Poissy.
- 6 FÉDÉRATIONS : SERVICES PUBLICS, TRANSPORTS, AGRO-ALIMENTAIRE, SANTÉ, MÉTAUX, CHIMIE ont participé le 20 novembre au Congrès de l'UL de Marne-la-Vallée, participation inégalée de 82 délégués et 32 syndicats, soit 13 délégués et 2 syndicats de plus que lors du précédent congrès tenu en 88.
- Une expérience concrète et intéressante dans le cadre de la coresponsabilité pour aller à la conquête de secteurs nouveaux, de sites, de Z.I.

# F. N. I. 1991

## sans attendre, visiter tous les syndicats

L'expérience des R.V. CG.T./V.O. est significative des possibilités. Aller au contact des salariés, sans attendre, visiter tous les syndicats et mobiliser en ce sens toutes les forces de l'U.L. en sollicitant la participation de toutes les organisations et structures, il **n'est rien de plus urgent, de plus efficace.**

Réussir un bon placement FNI 91 sur l'UL, ça se prépare, ça s'organise, rien ne saurait être improvisé.

Dans le but de vous y aider, et en tenant compte des expériences, nous vous proposons à titre indicatif **UN CALENDRIER DE MARCHÉ.**

### **DÉCEMBRE**

Le secrétaire de l'UL donne le ton. Il contacte et rend visite aux plus importants syndicats pour s'assurer d'un bon solde 90 et des conditions de préparation de la remise du FNI 91.

#### **Il s'assure**

de la bonne organisation du placement, de la fixation de l'assemblée générale des syndiqués et que celle-ci soit bien "ouverte" en vue de réaliser des adhésions.

#### **Il participe**

pour donner l'exemple aux premières remises de FNI.

La direction de l'UL est réunie pour un engagement collectif dans la visite des syndicats, avec pour objectif : visiter tous les syndicats d'ici au 31 janvier 91 en commençant par les plus importants et ceux pour lesquels on prévoit quelques difficultés.

### **FIN DÉCEMBRE**

Le bureau de l'UL fait le point des premières expériences de remise des FNI.

Il décide de populariser les bons exemples, les premiers syndicats à 100 %.

Il fixe la date du R.V. des syndicats à l'U.L. pour la fin janvier.

### **DÉBUT JANVIER**

La visite des syndicats est pleinement engagée, on stimule le placement du FNI, assemblées de syndiqués, initiatives de renforcement et de souscription.

### **MI-JANVIER**

La CE de l'U.L. est réunie. Elle examine et analyse les suites des visites de syndicats, fait le point du nombre de camarades engagés dans les visites, elle examine les priorités et les visites en fonction des résultats enregistrés.

Elle s'assure que les convocations des R.V. de syndicats pour la fin janvier sont bien perçues.

### **FIN JANVIER**

R.V. des syndicats à l'U.L., bilan 90, placement FNI 91 et perspectives de l'U.L.

*(Inviter l'U.D., solliciter éventuellement des Fédérations).*

# LE PLACEMENT DU F.N.I DANS LES SYNDICATS : ÇA S'ORGANISE !

S'il ne faut pas six mois pour remettre les FNI dans les petits syndicats où bases organisées, des dispositions particulières doivent être prises dans les plus importants

**Le placement s'organise.**

**Les initiatives de renforcement et de souscription programmées.**

**L'assemblée générale des syndiqués préparée à l'avance.**

Le secrétaire général du syndicat et le secrétaire à l'organisation donnent le ton :

Visiter les services, les ateliers, les bureaux, non seulement pour proposer le FNI, mais aussi pour inviter les salariés à verser à la souscription, à se syndiquer et, bien entendu, à prendre en compte, sur les cahiers, les revendications qui ne manqueront pas de s'exprimer.

Élus et mandatés sont mis à contribution et l'aboutissement de cet intense travail de masse c'est l'**assemblée générale des syndiqués**, premier lieu de formation des nouveaux adhérents, où il est fait état du bilan de l'activité du syndicat et de ses perspectives pour l'année à venir.

Mettre tous les syndiqués dans le coup, c'est du tonus dans le moteur du syndicat. Du tonus pour la lutte et les revendications.

- Réunion du bureau du syndicat.
- Liste des anciens adhérents de la C.G.T.
- Mise en place d'équipes pour recruter, pour les FNI et verser à la souscription.

*Autant d'éléments supplémentaires pour réussir une bonne opération du placement du FNI 91 dans les syndicats.*

## LA SANTÉ EN SEINE-SAINT-DENIS : FNI 91, UN "BON DÉPART"

**A la suite de 3 jours de "campagne" 4, 5 et 6 décembre) :**

- Hôpital R.-Muret, 41 FNI remis, 4 UFICT, 16 adhésions.
- Hôpital J.-Verdier, 36 FNI remis, 12 UFICT, 9 adhésions.
- CHI Montreuil, 54 FNI remis, 4 adhésions.
- Hôpital Saint-Denis, 60 FNI remis, 19 UFICT, 3 adhésions.
- Hôpital Aulnay, 135 FNI remis et 18 UFICT, 1 adhésion.

*Soit pour l'Union syndicale santé : 379 FNI remis dont 53 UFICT, 40 adhésions dont 5 UFICT.*

## FÊTER LE MAXIMUM DE SYNDICATS À 100 % EN JANVIER

Nous savons que nombre de syndicats obtiennent déjà leurs 100 % de FNI à la fin du mois de décembre ou au début de janvier.

Cette situation que nous ne saurions banaliser est le témoignage de la vitalité syndicale qui existe dans un nombre de plus en plus grand de syndicats et aussi la preuve que 100 % de FNI en JANVIER C'EST POSSIBLE !

Mettre à l'honneur ces syndicats, populariser leurs résultats en organisant des "pots" fraternels pour fêter l'événement, c'est le moyen d'aider tous les syndicats de l'Union locale à démarrer l'année 1991 de bonne manière.

## **BILAN ET PERSPECTIVES DES UL EN 1991 UN COMPTE RENDU INDISPENSABLE POUR LES R.V. DU PLACEMENT DES FNI DE FIN JANVIER**

Fin janvier nous aurons sur quelles forces compter pour affronter 1991 dans les meilleures conditions. Il est donc encore prématuré de fixer des objectifs qui ne tiennent pas compte du rapport de forces réel existant sur les localités ou les zones industrielles.

Toutefois, quelques grandes lignes peuvent être dressées comme point fort pour 1991.

- CONGRÈS ou ASSEMBLÉES.
- PLAN DE PARRAINAGE.
- MISE EN PLACE ET FORMATION DES SECRÉTAIRES À L'ORGANISATION.
- PRÉPARATION DES ÉLECTIONS PROFESSIONNELLES.

### **V.O. IMPOTS 1991**



LA CGT ET SON JOURNAL : "LA VIE OUVRIERE"  
VIENNENT A VOTRE RENCONTRE

Ce sera le numéro 2420 du 14 janvier 1991

AU PRIX DE 25 F (facturé 22,50 F aux organisations)

#### LES DELAIS :

- Pour être livré en dépôt (liste dans le bon de commande)

**MARDI 8 JANVIER**

- DERNIERE LIMITE par téléphone (16/1-40.40.36.45.) :

**JEUDI 10 JANVIER avant 16 H.**

- Possible ultérieurement en fonction de la réserve : ...alléatoire...



N° 17  
OCTOBRE 1990

263, rue de Paris  
93516 Montreuil  
C.P.P.A.P. N° 2630 D 73

a c t i v i t é r e v e n d i c a t i v e  
f o r c e o r g a n i s é e  
i n f l u e n c e  
q u a l i t é d e l a v i e s y n d i c a l e

CGT  
**LE  
SECRÉTAIRE  
À  
L'ORGANISATION**

**DANS  
CHAQUE  
SYNDICAT**

**LE SECRÉTAIRE  
À  
L'ORGANISATION**

**Pour chaque UNION LOCALE  
chaque syndicat de plus de 50 syndiqués  
son "SECRÉTAIRE À L'ORGANISATION"  
Passez vos commandes au Secteur Organisation Confédéral**