

Cette contradiction est particulièrement sensible en milieu ouvrier : nous sommes dans ce secteur à une époque-charnière dans la vie de notre organisation . Il s'agit pour nous de réaliser une "accumulation primitive" de militants ouvriers, pour constituer effectivement une force de frappe nécessaire à tout travail d'envergure . Compte-tenu de cela, il n'y a pas, et il n'y aura pas de remède-miracle pour toute une période à cet état de fait .

Mais la capitalisation de notre travail d'agit-prop. en milieu ouvrier sera d'autant plus facilitée que nous apparaîtrons au niveau de la ville et de la région, comme une force politique réelle (cf. l'exemple de Rouen), et que nous aurons dépassé au niveau de la Ligue elle-même ce stade d'"accumulation primitive", notamment par l'intégration dans nos rangs de militants ouvriers implantés, capables d'organiser eux-mêmes leur intervention .

D'autre part il ne faut pas sous-estimer la capitalisation à long terme du travail de feuilles d'entreprise . Même sans militant ouvrier reconnu dans l'entreprise, une présence suivie et continue peut permettre en période de luttes intenses dans l'entreprise ou dans la branche, une capitalisation brusque de la sympathie et de l'intérêt que les travailleurs portaient à la feuille : reprise des mots d'ordre ou des formes de lutte proposés dans la feuille, compréhension par des ouvriers des critiques apportées par les camarades à la politique des directions syndicales, qui peut amener des demandes d'explications et une participation à la feuille d'entreprise .

-- pas de recette, mais une série d'"idées" et de mesures techniques

Dans le cadré défini plus haut, et avec toutes les réserves indiquées, on peut néanmoins fournir un certain nombre de suggestions et de conseils pratiques pour rentabiliser notre intervention :

. avoir une intervention beaucoup plus "accrocheuse"
trop souvent les militants font preuve d'une invraisemblable timidité . On peut citer l'exemple de tel cercle distribuant pour la première ou la seconde fois à la porte d'une entreprise, écoutant avec stupeur un prolétaire d'une quarantaine d'années s'exclamer en voyant le tract "Ah! c'est les Cercles Rouges", comme s'il n'avait connu que ça toute sa vie, et... le laissant partir en lui faisant un grand sourire reconnaissant .

. solliciter les contacts et les faciliter
en indiquant une adresse, ou une boîte postale sur tous les tracts .
en invitant les travailleurs à donner des informations ou des articles
(Cf. Annexe : ex. de tracts : n° 9)
en appelant systématiquement à tous les meetings et les manifestations qui se déroulent centralement .
en faisant, quand c'est possible, des meetings rapides devant l'entreprise, avec vente massive de journaux .

. il y a parfois possibilité, pour des non-membres de l'entreprise, d'adhérer au Club sportif ou au club des loisirs de la boîte : ce peut être un moyen de contacts utilisable (de même que les départs en vacances de groupes)

. intervention sur les H.L.M. et les lieux d'habitation
C'est sans doute le plus payant ; en effet une des principales barrières qui nous coupent du personnel de l'entreprise, c'est la répression patronale et celle de la bureaucratie syndicale : on y regardera à deux fois avant de rentrer dans la boîte avec Rouge sous le bras, on hésitera à discuter avec un distributeur, alors que les bureaucrates syndicaux font un véritable piquet, à deux pas de là...
L'intervention au porte à porte, dans les logements de la société qui emploie (c'est valable pour presque toutes les grosses boîtes) fait tomber dans une certaine mesure ces barrières . Elle permet des contacts plus directs et plus discrets .