

3 - Eviter de modifier un point, jour ou heure de vente avant d'avoir acquis la certitude qu'il a cessé d'être rentable, et d'en avoir trouvé un autre présentant des garanties de meilleure diffusion.

4 - Ne modifier les plans et les points de vente qu'en accord avec les responsables régionaux à la presse, afin d'éviter que deux cellules vendent sans nécessité au même endroit dans la même semaine, ou que des points de vente importants se trouvent au contraire abandonnés.

5 - Recommander aux vendeurs de prendre les mesures qui permettent de couvrir la voix des R.P.F. et autres réactionnaires et de pratiquer en toutes circonstances contre ceux-ci l'unité d'action avec les autres diffuseurs de la presse ouvrière. Crier en même temps que le titre du journal dans les ventes publiques les mots d'ordre qui devront être étudiés spécialement à cet effet par la direction.

6 - Procéder à la vente de "Nouveaux Internationaux" et des brochures de propagande du parti simultanément avec celle de la "Vérité".

7 - S'efforcer de placer régulièrement "La Vérité" et toutes les publications du parti qui ne sont pas distribuées par les Messageries, dans le plus de kiosques possible et faire parvenir à la R.P. la liste de ces kiosques.

8 - S'efforcer de faire collaborer les sympathisants à la diffusion de notre littérature et en général à toute l'activité propagandiste du parti.

9 - Dresser et appliquer un programme de collage ("La Vérité", affiches du Cercle Lénine, papillons) qui devra être transmis au B.P. Ce programme étant établi d'après les points stratégiquement importants de la localité et correspondant aux forces de la cellule.

10 - Exercer un contrôle strict et ferme sur l'activité des militants dans ces divers domaines.

L'Assemblée générale attire d'autre part l'attention des cellules et militants sur la nécessité d'expérimenter le système de vente "porte à porte", spécialement en ce qui concerne les grands immeubles populaires de la périphérie.

00000

ADDITION A LA RESOLUTION SUR LES VENTES DANS LES LOCALITES

L'assemblée régionale demande aux cellules d'établir leur plan de vente en fonction des impératifs suivants : assurer des ventes régulières, économiser l'effort des militants. Le plan doit autant que possible permettre à chaque militant de vendre sur le passage d'une ligne directe vers son lieu de travail ou son domicile.

CHOIX DES POINTS DE VENTE

L'assemblée régionale décide qu'il y aura lieu de rechercher les points de vente les plus rentables en donnant évidemment à valeur égale la priorité aux lieux de concentration ouvrière (usine) plutôt qu'aux lieux de passage (gares).