

b) Par ailleurs, le minimum de rigueur organisationnelle n'est pas encore assuré : ce qui implique une dureté dans l'administration du journal pour que le minimum d'argent rentre dans les caisses du journal. Or cette dureté bloque le développement de la diffusion... puisqu'elle ne traduit pas un assainissement des trésoreries de province ou de section qui les empêchent de prendre toute initiative (c'est encore plus net en ce qui concerne les brochures).

Le problème, au niveau de Rouge, est donc de savoir précisément à quel point nous en sommes pour pouvoir relâcher un peu les rennes : ce qui implique être absolument sûr que relâcher légèrement les rennes, assouplir le système, ne vaudra pas dire laisser se désagréger notre système minimum de fonctionnement et replonger dans « l'anarchie » et le gaspillage le plus complet.

C'est dans une politique plus souple et plus dynamique qu'il faudrait s'engager dès aujourd'hui, et surtout pour la rentrée et l'année prochaine.

3) Tout se complique...

a) En effet, mener la bataille pour le journal impliquerait un débat, sur le rôle du journal par rapport à l'organisation et sur ce qu'est Rouge aujourd'hui. Il n'est pas ce qu'il faudrait, ça c'est sûr. Mais le reste... Cependant un axe est clair : il faut augmenter considérablement la vente de Rouge. Et si en province l'augmentation ne peut pas être énorme, sur Paris elle peut être considérable : vendre entre 500 et 1000 Rouge de plus est faisable dès aujourd'hui. Comment ? en prenant en charge au niveau de toutes les directions cette bataille : de la DP (d'abord...) aux bureaux de cellule, en passant par les DS, les ventes doivent être contrôlées ; personne ne sait aujourd'hui où sont vendus nos journaux, dans quel secteur, si les ventes de masse sont un minimum rentables... À cet égard un questionnaire, essayant de différencier par secteur l'ensemble des ventes doit être établi. Que les cellules y répondent scrupuleusement ! Ce contrôle permanent doit faire apparaître les points faibles, et donc de savoir où porter les efforts. Il semble que la majorité des militants ne sachent plus vendre de la main à la main, ou surtout n'y pensent pas comme à une tâche décisive pour marquer notre empreinte sur leur milieu, pour contacter nos sympathisants et les habituer à lire notre presse. La deuxième chose c'est de consi-

dérer le journal comme le nôtre : combien de cellule pensent à alimenter constamment ces colonnes ? De temps en temps à propos d'un événement grave (et encore !...) mais pas, jamais, de façon régulière. Un exemple : dans une grosse boîte de Marseille des travailleurs ont débrayé pour Overney : pas une nouvelle n'a filtré vers le journal !

Comprendre l'enjeu de cette bataille, et la mener quotidiennement, serait certainement résoudre bien des problèmes de la stabilisation organisationnelle ; serait une façon politique de gagner la bataille du front intérieur.

b) Mais il est clair que cela exige de nous une rigueur infiniment plus grande dans la routine des commandes, des paiements, des prises de journaux etc... Je ne vais pas faire ici un catalogue de revendications, l'introduction de Roger explique assez bien ces choses-là ! Juste deux ou trois symptômes : 1/3 des villes de province ne commande pas à temps ; les sections parisiennes dépassent régulièrement les horaires de remise des journaux de quelques demi-heures. Le matériel disparaît toujours, les salles sont utilisées n'importe comment par n'importe qui, et les sections oublient toujours d'envoyer leurs militants pour le routage. Enfin, les dettes s'accumulent encore par endroits. Il est indispensable que tous ces problèmes soient réglés. Et qu'on ne vienne pas dire que cela est difficile : cela est d'une facilité enfantine, il suffit d'y penser, de s'acheter un petit carnet et de le faire... Cela est bon pour toutes les directions concernées, mais aussi bien sûr pour chaque militant.

Sur ces bases nous pouvons établir un système plus souple, pour accompagner une sérieuse augmentation des ventes ; mettre sur pied un système de crédit, tolérer le retour de certains invendus, augmenter le nombre de Rouge pour l'affichage... Bref le rêve...

Pour conclure, il est clair que ce problème est directement du ressort de la construction de l'appareil dans son ensemble ; que donc nous ne le résoudrons pas isolément. Mais qu'en l'abordant nous poserons déjà des embryons de réponse.

DIOGENE

annexes

affichage

Il faut que les camarades cessent d'afficher leurs messages personnels (ventes et achats de mobylettes, objets perdus ou trouvés, etc...) dans l'entrée : non seulement cela aboutit à un fouillis inesthétique mais de plus cela est parfaitement irresponsable du point de vue de la sécurité.

Dans la grande salle un tableau d'affichage sera installée avec différentes rubriques : informations politiques générales, mobilisations, meetings, réunions publiques, parution de livres, de journaux, brochures, messages personnels, etc... Tout ce qui peut être dit et fait *publiquement* quels que soient les visiteurs (contrôlés) journalistes, sympathisants ou militants d'autres groupes.

Dans la salle de garde seront affichés tous les renseignements concernant les réunions internes, les AG, les sections, les fractions, etc... Et les camarades de garde

vérifieront que ces renseignements ne sont *vus que par des militants*. Ainsi la salle de garde doit devenir le centre de l'information et la plaque tournante du local. Les différents services, instances et commissions devront tenir à jour leur affichage dans cette salle de garde pour ne pas être dérangés et pour faciliter le travail des militants de garde (ceux-ci demanderont à chaque coup de téléphone ou à chaque visite : « Quel en est l'objet ? » et souvent la plupart du temps y répondre grâce à ce tableau d'affichage.

Pour tout ce qui est des informations *inter-services* et *entre les instances*, ce sont les tableaux d'affichage actuellement installés dans le couloir au 1er étage qui serviront, et ceux placés dans chaque bureau. En dehors des tableaux d'affichage, toutes inscriptions sont *interdites et seront enlevées*. Le local n'est ni Censier, ni Jussieu.

