

CAMPAGNE DE SYNDICALISATION

COMMENT ÇA SE PRÉPARE ?

La campagne de syndicalisation, du 15 au 30 janvier, lancée par la Fédération, se prépare dans les syndicats de la métallurgie. Gilles Weber, de l'USTM du Bas-Rhin (67) et Roland Beraud, animateur du syndicat Feursmétal dans la Loire, partagent leur expérience sur le travail de syndicalisation.

La syndicalisation, un travail territorial

Interview de Gilles Weber



En janvier, la fédération propose une quinzaine de syndicalisation, comment l'USTM prépare-t-elle la campagne ?

L'USTM 67 organise depuis plusieurs années maintenant une réunion de l'ensemble des délégués syndicaux du département une fois par an. La prochaine aura lieu le 21 janvier. Lors de cette rencontre nous aborderons en outre la campagne de syndicalisation. Lors de la quinzaine nationale, nous avons pour habitude d'organiser une journée de syndicalisation. C'est à-dire que l'ensemble des sections et syndicats mettent en oeuvre dans chaque entreprise, avec l'ensemble des élus, une démarche commune de renforcement en allant sur le terrain rencontrer les salariés et leur proposer l'adhésion. L'importance de la syndicalisation est aussi de pouvoir peser et influencer beaucoup plus sur les décisions des directions d'entreprises et groupe. Par exemple l'entreprise Clestra où le taux de syndicalisation est de 50 % avec 190 adhérents et l'entreprise Alcan dans laquelle je travaille avec un taux de 36 % de syndicalisation avec 180 adhérents, nous arrivons à obtenir non seulement le maintien des acquis mais aussi et surtout des nouveaux droits et des augmentations de salaires acceptables. Le rapport de forces et le changement de cap que ce soit au niveau des entreprises ou des politiques ne pourront passer que par un fort taux d'adhérents.

Janvier, c'est aussi la remise des FNI, comment cela s'organise-t-il à l'USTM ?

Cette année nous allons proposer aux DS de remettre les FNI aux syndiqués et faire en sorte qu'ils soient réglés à l'issue de cette campagne. C'est d'ailleurs cette démarche qui permet à l'USTM de se renforcer d'année en année pour être à ce jour à plus de 2050 adhérents. Lors de la journée de syndicalisation, du 29 janvier dernier, nous avons réalisé 159 adhésions dans 37 syndicats et réglé 80 % des FNI 2009.



Avec l'ouverture des NAO dans beaucoup d'entreprise, la fédération a lancé une campagne sur les salaires. Comment faites-vous le lien avec la campagne de renforcement ?

La Négociation Annuelle Obligatoire est un sujet sensible. Il faut d'abord que tous le monde comprenne que celle-ci ne s'arrête pas uniquement à l'augmentation générale, mais englobe un bon nombre d'autres sujets comme l'emploi, les classifications, l'égalité homme/ femme, les conditions d'accès aux travailleurs handicapés... Mais pour rester sur la problématique salaire, il faut préciser plusieurs choses aux salariés. Par exemple dans l'entreprise où je travaille, la direction explique que les résultats sont mauvais, mais elle oublie de dire que l'entreprise a une trésorerie de 10 millions d'euros dont 7 sont versés en dividendes. Dans le même temps, les 10 salaires les plus élevés se sont octroyés une augmentation de 11% selon les chiffres du bilan social. Donc il faut bien faire comprendre que de l'argent il y en a, c'est le partage de celui-ci qui est à revoir. Mais tout ce qui est dit plus haut passe forcément par le dialogue avec les adhérents, avec les formations d'accueil

et le travail du terrain, mais également au sein de la CGT avec les élus et DS dans le cadre du journal de l'USTM, les assemblées générales et congrès. A noter également que depuis peu, nous organisons des rencontres par bassins d'emploi en lien avec les unions locales pour aller au contact direct des syndicats.