

# Syndicat de la Métallurgie de Lorraine : 10% de croissance par an !

IL est des syndicats qui ne connaissent pas La crise. Le syndicat Lorrain en est un. Fier de sa croissance - 10% par an en moyenne depuis 2006 - cette réussite est en grande partie due au travail et à l'implication des délégués syndicaux. Gilles Hemmerling, président du syndicat de La Métallurgie Lorraine explique Les raisons de ce succès.

## Fer de lance (FDL) :

*Pourquoi avoir mis en place un processus de "bonne pratiques" dans votre syndicat ?*

## Gilles Hemmerling (GH) :

lorsque j'en ai pris la présidence, le syndicat de la Métallurgie de Lorraine dormait. Il ne se passait rien. Les réunions de délégués syndicaux n'existaient pas, aucun objectif n'était fixé. Je me suis dit que je n'étais pas là pour "végéter". J'ai donc pris les choses en main et mis en action ma maxime préférée : "par l'exemple, diriger".



Gilles Hemmerling lors du congrès fédéral en octobre 2011

**FDL :** *Quelles bonnes pratiques avez-vous mises en place ?*

**GH :** Si l'on veut être reconnu, il faut être compétent. Sans cela, on ne fait pas le poids. Il fallait donc en premier lieu fixer des objectifs. Le premier posé a été de recruter et j'ai donc

imposé aux sections, en tout cas, pour les plus importantes, de viser un minimum de 10% d'augmentation. Pour les autres sections, cela revenait à leur demander de faire deux adhérents supplémentaires. Et j'ai donné, avec mon équipe, les moyens à chacun d'arriver à leur but. Le plan de formation a été mis en place de

*Si l'on veut être reconnu, il faut être compétent. Sans cela, on ne fait pas le poids."*

manière systématique et c'est donc chaque délégué syndical ou responsable de section qui a eu le devoir de se former. Pour ceux qui ne possèdent pas d'heures de délégation, le syndicat prend en charge la perte de salaire. Après le recrutement vient la fidélisation. Et pour être attractif, pour être "sexy" pour reprendre une formule de Gabriel Artero, président fédéral, il faut de la compétence, du dynamisme, du "service". C'est donc tout le défi qui attendait mon équipe de DS pour ne pas laisser se perdre un seul adhérent.

Nous avons proposé à chaque adhérent une assistance juridique grâce aux



Les délégués  
syndicaux entourent  
Alain Monpeurt et  
Gilles Hemmerling.

conseils de deux avocats. Ce conseil permet aux adhérents, par exemple pour des démarches Prud'hommes, de ne pas engager immédiatement les frais. Ceux-ci sont pris en charge par le syndicat et l'adhérent rembourse tout au long de l'année. Pour les enfants de nos adhérents, nous proposons le service ProfExpress, service d'aide aux devoirs pour les enfants scolarisés du CP au niveau BTS-DUT, et pour nos adhérents eux-mêmes, l'accès au service MeyClub qui leur offre différentes opportunités, notamment des prix compétitifs sur les hôtels travaillant avec la confédération. Et pour tout adhérent, au cours de l'année ou en fin d'année, des objets publicitaires ou un cadeau. C'est grâce au travail, à la motivation et au dynamisme des délégués syndicaux que le syndicat de la Lorraine est aujourd'hui ce qu'il est. Cette tribune est toute trouvée pour leur dire encore une fois mes remerciements pour le travail qu'ils accomplissent jour après jour, sur le terrain. Ce sont eux qui font le syndicat d'aujourd'hui, c'est l'image qu'ils donnent, leur anticipation ou leur réactivité qui favorise l'adhésion. Chaque nouvel adhérent recruté reçoit par exemple, un courrier de bienvenue, puis plus tard une carte personnalisée, à l'heure de son anniversaire ou... de son départ en retraite, le tout envoyé dans une enveloppe timbrée à l'effigie de la "CFE-CGC Lorraine" !

#### **FDL : Quel bilan en tirez-vous ?**

**GH :** Depuis 2006, le syndicat a connu une croissance continue de l'ordre de 10% sur les deux départements qu'il représente, la Moselle et la Meurthe-et-Moselle. De 249 adhérents en 2006, nous atteignons aujourd'hui 810 adhérents, soit 200% d'augmentation à fin décembre 2013. Nous sommes passés de 34 à 43 DS sur la même période. Nous ouvrons de nouvelles sections. C'est une belle réussite ! Nous continuons chaque jour de "motiver" nos DS : les cinq meilleures sections sont récompensées et je n'hésite pas à "dé-mandater" ceux qui ne suivraient pas "mes consignes" ! Et pour chaque nouveau DS désigné, une mallette "boîte à outils" lui est remise : du vade-mecum social au programme de formations, tout y est pour qu'il s'attelle à la tâche ! Je crois que nous formons une belle équipe. Les gens me disent "on a envie parce que tu nous donnes envie. J'en suis heureux et eux aussi."

*De 249 adhérents  
en 2006, nous  
atteignons  
aujourd'hui 810  
adhérents, soit 200%  
d'augmentation à fin  
décembre 2013"*