

ALIMENTER VOS PEURS, CE N'EST PAS VOUS NOURRIR PLUS SAINEMENT.

Sécurité alimentaire et équilibre nutritionnel font plus que jamais la une de l'actualité. Livres, articles, émissions fleurissent sur le sujet. Dernière polémique en date : les produits à bas prix favoriseraient l'obésité. Manger pas cher fait-il grossir ? NETTO, conscient de sa responsabilité sociale, se doit de réagir avec véhémence contre cet amalgame. À qui profite l'accusation ? Quand on vend 30 à 40 % moins cher que les marques, on fait forcément des envieux. Les habitudes de consommation ont évolué. Dans les quartiers où le « hard discount » est implanté, il joue souvent le rôle de commerce de proximité. De nombreuses familles de toutes les catégories sociales y viennent désormais par choix plus que par nécessité. Un comportement nouveau qui s'explique par un triple refus de l'illusion.

NON au surchoix, OUI au choix sûr.

Choisir entre 10 beurres qui n'ont de différent que la marque, est-ce vraiment un choix ? La plupart des marques appartiennent à deux ou trois groupes qui, pour justifier leurs prix, rivalisent sans cesse de pseudo innovations. Cette fausse concurrence introduit de plus une hiérarchie néfaste entre les produits : pour les petits budgets, il y a les « premiers prix », mais pour acheter la qualité, il faudrait payer. Voilà le préjugé que NETTO veut casser. Chez nous, le choix a un tout autre sens. À chaque vrai besoin correspond un vrai produit : une seule bouteille de lait demi-écrémé, une seule huile de tournesol, un seul yaourt nature... Choquant, ce choix limité ? Pas du tout, il répond à l'évolution des attentes : un retour à l'essentiel. Chacun de ces produits est le fruit d'une sélection rigoureuse. Dans chaque catégorie, nous recherchons le meilleur rapport qualité-prix-sécurité. Autre avantage, vous gagnez du temps au lieu de vous perdre entre des rayons interminables et réaménagés en permanence.

NON à la surenchère, OUI au sûr-pas-cher.

Conformément à la réglementation, NETTO est totalement transparent sur la composition de ses produits. Ainsi chacun peut comparer objectivement. C'est le meilleur moyen de contrer des accusations infondées : oui, un produit bon marché peut être bon pour la santé. Chez NETTO, nous nous attachons aux critères essentiels : par exemple, nous nous interdisons une surenchère en minéraux et vitamines pour augmenter les prix sans réel bénéfice pour la population. De plus, chacun de nos fournisseurs est sélectionné sur des critères de qualité et de respect des normes et processus de production. Nos producteurs font l'objet de contrôles systématiques pour vérifier leurs engagements.

NON aux surcoûts, OUI à la légitime dépense.

Chez NETTO, pas d'hypocrisie. Comment offrir le meilleur choix 30 à 40 % moins cher ? Bien sûr en faisant des économies.

- **Sur les emballages** : chez nous pas de sur-emballages inutiles et tant mieux pour l'environnement.
- **Sur la publicité et la promotion** : nos prix sont bas toute l'année et nous n'avons pas besoin d'en rajouter. Avec nous, pas de publicité tapageuse ni de carte de fidélité pour forcer les clients à revenir.
- **Sur l'agencement des magasins, simples et pratiques** : vous n'êtes pas là pour vous distraire mais pour faire vos achats au mieux de vos intérêts.
- **Grâce aux volumes** : en concentrant nos achats sur un petit nombre de produits choisis, nous obtenons de meilleurs prix.
- **Enfin, en privilégiant les producteurs locaux** : pour réduire les coûts, la mondialisation n'est pas la seule solution. Alimenter le tissu local, c'est aussi une façon de bien nourrir la société.

En revanche, nous ne transigeons ni sur la qualité des ingrédients, ni sur la sécurité sanitaire des aliments. C'est ce que nous appelons la légitime dépense.

Alors, ne laissons personne jeter le discrédit sur tout le secteur sous prétexte de certains abus. NETTO a la conscience nette et des ambitions honnêtes. Nous prétendons seulement faire le mieux possible notre métier : permettre à chacun de bien manger moins cher.

Netto

Produits nets à prix nets