

Kittel Atelier de café

Rapport de transparence 2020



Avant-propos

Il est impossible pour nous de publier un rapport de transparence sans parler de l'éléphant dans la pièce. Nous avons débuté l'année 2020 avec de grands espoirs de croissance et de nouveaux partenariats, ainsi que des visites chez nos partenaires-producteurs à travers le monde. La nouvelle réalité causée par la pandémie a changé du tout au tout notre industrie, notre société et nos vies quotidiennes.

Nous vivons tous ensemble cette expérience, différente de tout ce que nous aurions pu imaginer. Cependant, nous reconnaissons que cette pandémie affecte davantage plusieurs personnes, comme nos partenaires sur le terrain. Ils n'ont jamais cessé de cultiver et de récolter leur café malgré les difficultés grandissantes qu'ils ont vécu au cours de la dernière année.

Chez Kittel, il n'y a rien de plus précieux que nos relations, que ce soit avec nos clients, nos employés, nos importateurs ainsi qu'avec les gens qui travaillent à cultiver le café que nous sommes fiers de torréfier.

Ces relations solides nous permettent de croître avec nos fournisseurs et notre clientèle et de développer des modèles d'affaires durables pour tous les acteurs de l'industrie du café. Pour cette raison, dès le début de la pandémie, nous avons pris la résolution de ne pas abandonner un seul de nos producteurs-partenaires.

Tel que nous l'avons décrit dans notre rapport de l'an dernier, nous achetons la majorité de notre café à travers des contrats à terme.

Ce modèle permet à nos partenaires de travailler avec la certitude que leur café sera acheté avant l'exportation. Dans certains cas, même avant que le café soit récolté.

En 2020, nous avons conservé tous nos contrats en place et renouvelé chacune des ententes de commerce direct que nous avons avec nos partenaires pour leur prochaine récolte. Malgré le risque associé aux nombreux bouleversements que notre industrie a vécu au cours de la dernière année, nous sommes convaincus que ce risque doit être pris pour assurer l'avenir à long terme de nos partenaires de production, d'importation et d'exportation.

Nous en sommes à la troisième édition de notre rapport de transparence, et comme toujours, il illustre les prix que nous payons pour 100% du café que nous achetons, incluant tous les cafés que nous utilisons pour nos mélanges, cafés d'origine et cafés décaféinés. L'information contenue dans ce rapport est alignée avec les pratiques reconnues par le Transparency.coffee Pledge. Nous affichons non seulement les prix FOB, mais aussi la durée de nos relations avec les producteurs, les quantités achetées et les cotes de dégustation.

Nous parlerons aussi de nos efforts continus afin de réduire notre empreinte écologique puisque nous croyons que notre impact environnemental est aussi important que jamais. Et comme par les années précédentes, nous décrirons certains des autres projets sur lesquels nous travaillons avec nos partenaires, ici comme à l'étranger.

De la part de toute l'équipe Kittel, nous vous remercions du support que vous accordez à notre travail ainsi qu'à celui de l'industrie du café de spécialité en général.

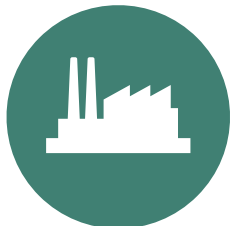
Philosophie d'approvisionnement



Nous cherchons à travailler avec des fermes individuelles le plus possible afin de mettre en valeur leur travail, maximiser la transparence et développer des relations durables avec celles-ci.



Nous travaillons avec des partenaires d'importation respectés et chevronnés et gérons notre logistique d'une manière à ce que nos clients ne soient pas obligés de payer une prime non-nécessaire.



Notre petite équipe torréfie chaque café dans une optique de constance et de qualité. Chaque étape du processus est raffinée afin d'établir des standards les plus élevés possible.



Nous travaillons en étroite collaboration avec des cafés afin de les aider à bâtir leur propre modèle de développement durable et maximiser leur potentiel. Nous croyons que leur succès sera déterminant à notre succès ainsi que celui de nos partenaires à la ferme.



Achats

Nous sommes fiers de travailler directement avec certaines fermes, tout comme nous le sommes de travailler avec certains des meilleurs importateurs de l'industrie. La combinaison de ces deux approches nous permet d'avoir le plus grand impact possible et nous donne une flexibilité nous permettant d'importer de plusieurs régions différentes. Nous utiliserons trois termes au cours de ce rapport pour décrire le type de contrat d'achat qui a été signé (commerce direct, relation, au comptant). Voici une brève définition de chacun de ces termes.

Commerce direct

Le terme “commerce direct” est utilisé par plusieurs torréfacteurs pour décrire plusieurs types similaires de relations. Nous utilisons seulement ce terme pour décrire les cafés dont les termes ont été négociés avec la ferme directement. Ce processus, avec ses avantages et inconvénients, permet tout de même de maximiser le pourcentage du prix payé qui arrive directement au fermier.



La station de lavage Nemba à Kayanza au Burundi

Relation

Ces cafés sont achetés par un contrat à terme, où le prix payé est déjà déterminé quand le café est toujours à la ferme. Le prix est déterminé suite à un échantillon ou d'autres termes négociés de bonne foi. Plusieurs cafés achetés selon cette méthode auront tendance à devenir des

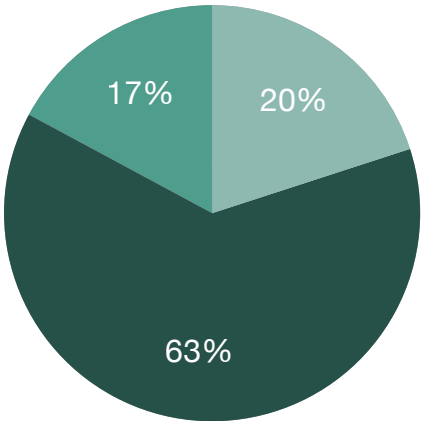
achats récurrents. Ces achats ressemblent beaucoup à ceux des cafés d'importation directe, à la différence que ces achats se font avec l'aide d'un partenaire d'importation qui a déjà une relation avec un producteur individuel ou un groupe de producteurs, et que l'importateur achète une quantité suffisante pour avoir un impact plus grand que celui qu'un simple torréfacteur peut avoir.

Au comptant

Un contrat standard dans l'industrie qui permet aux torréfacteurs d'acheter des cafés qui auront déjà été payés au fermier, importés et entreposés. Comme pour tous nos cafés, nous travaillons exclusivement avec des importateurs réputés qui nous fourniront une transparence complète de leur processus d'approvisionnement.

Répartition d'achats

● Commerce direct ● Relation ● Au comptant



Ci-haut: Ce graphique illustre le nombre total des lots achetés répartis par chaque type d'achat, classés par lot individuel sans égard au poids du lot. En 2020, nous avons réduit nos achats au comptant en augmentant encore plus nos achats de relation.

À droite: Cerises mûres de café à la Finca El Aguante, Nariño, Colombie



Des nouvelles de nos partenaires





Arango Specialty Coffee

Participation aux bénéfices

Arango Specialty Coffee est une entreprise familiale spécialisée dans l'importation de cafés d'origine de haute qualité. Avec des racines profondes dans la culture du café, tous les fondateurs sont les descendants de cultivateurs de café et ont tous eux-mêmes vécu le dur labeur des fermiers.

Travailler avec Juan Carlos et son équipe chez Arango est un plaisir puisqu'ils sont dédiés à améliorer les conditions de vie de leurs partenaires fermiers. En plus d'utiliser une structure de paiement qui tient prioritairement en compte les besoins des fermiers, Arango a mis en place des incitatifs à la qualité sous la forme d'un programme de participation aux bénéfices.

Ci-dessous, Juan Carlos explique le système en 3 paiements aux fermiers et nous fournit des exemples utilisant les cafés que nous avons achetés l'an dernier.

« Parfois, les fermiers n'ont pas les ressources nécessaires pour commencer la récolte au début de la saison. Nous les aidons sous la forme de micro-crédits sans intérêt. Une fois que le fermier est prêt à vendre son café, nous déduisons le montant prêté du paiement que nous effectuons pour le café. »

À gauche: Juan Carlos Arango et Francisco Giraldo à la Finca El Eden en 2019

« Nous effectuons notre premier paiement au fermier lorsque nous recevons les cafés. Le paiement correspond au montant que la fédération colombienne du café paie pour le café ce jour-là. »

« Nous effectuons notre deuxième paiement (prime de qualité) une fois que nous avons évalué (à travers un cupping) le lot que nous avons reçu. Ce paiement a habituellement lieu une semaine après que le café ait été reçu. »

« Nous effectuons notre troisième paiement une fois que nous avons vendu le café. Ce paiement a habituellement lieu de trois à six mois après que le café ait été reçu. Une des raisons qui explique les fermiers aiment travailler avec nous réside dans le fait que ce paiement arrive au moment où la récolte est terminée et que les ressources sont plus rares à cette période. »

INFORMATIONS

« Voici toute l'information à propos de notre modèle d'affaires et notre programme de participation aux bénéfices, exprimée en dollars américains. Le prix payé aux fermiers par la fédération colombienne du café est calculé en fonction du prix au marché contrat à terme C, du différentiel appliqué au café en provenance de Colombie et du taux de change entre le peso colombien et le dollar américain. »

Note de la Finca El Aguante 2019

« Au moment de fournir l'information de 2019 dans le rapport de participation aux bénéfices de la Finca El Aguante, nous avons toujours du café d'El Aguante invendu. Pour cette raison, nous n'avons pas tous les chiffres requis afin de faire le calcul final de la participation aux bénéfices. Tout le café étant maintenant vendu, nous sommes en mesure de compléter le calcul. »

« Le montant de participation aux bénéfices pour 2019 que Marcial Lopez a reçu 444 \$US. »

Finca El Aguante 2020

« Nous nous attendons à ce que nous versions un total de 4033 \$US à Marcial Lopez en 2020. De ce montant, 3510 \$US correspondent au prix payé à la ferme (ce montant a déjà été payé) et 523 \$US correspondent à la participation aux bénéfices (ce paiement reste à venir). »

« Si Marcial Lopez avait vendu son café à la fédération colombienne du café, il aurait obtenu un montant de 2780 \$US. »

« En travaillant avec nous, Marcial Lopez a augmenté son revenu de 45% en 2020. »

« En 2020, nous devrions être en mesure d'augmenter le montant de participation aux bénéfices de 15%. »

Finca La Quinta 2020

« Nous avons payé à Luz Marina Munera un montant total de 2857 \$US pour la récolte 2020. De ce montant, 2381 \$US correspondent au prix payé à la ferme et 476 \$US correspondent à la participation aux bénéfices. »

« Si Luz Marina Munera avait vendu son café à la fédération colombienne du café, il aurait obtenu un montant de 2064 \$US. »

« En travaillant avec nous, Luz Marina Munera a augmenté son revenu de 38% en 2020. »

Finca El Cajon 2020

« Nous avons payé à Carlos Castillo un montant total de 5990 \$US en 2020. De ce montant, 5211 \$US correspondent au prix payé à la ferme et 779 \$US correspondent à la participation aux bénéfices. »

« Si Carlos Castillo avait vendu son café à la fédération colombienne du café, il aurait obtenu un montant de 3865 \$US. »

« En travaillant avec nous, Carlos Castillo a augmenté son revenu de 55% en 2020. »



Elsy Munera de la Finca La Quinta s'occupant de ses plants de café

Finca El Naranjo 2020

« Nous nous attendons en 2020 à payer Evelio Bados un montant total de 3440 \$US pour son café White Honey Process. De ce montant, 2885 \$US correspondent au prix payé à la ferme (montant déjà payé) et 555 \$US correspondent à la participation aux bénéfices (paiement à venir). »

« Si Evelio Bados avait vendu son café à la fédération colombienne du café, il aurait obtenu un montant de 2271 \$US. »

« En travaillant avec nous, Evelio Bados a augmenté son revenu de 51% en 2020. »

Finca El Edén 2020

« Nous avons payé à Francisco Giraldo un montant total de 4265 \$US pour la récolte 2020. De ce montant, 3772 \$US correspondent au prix payé à la ferme et 493 \$US correspondent à la participation aux bénéfices. »

« Si Francisco Giraldo avait vendu son café à la fédération colombienne du café, il aurait obtenu un montant de 3346 \$US. »

« En travaillant avec nous, Francisco Giraldo a augmenté son revenu de 28% en 2020. »

« 2020 a été une année difficile pour Francisco et sa famille. Ils ont dû vivre deux évacuations forcées de leur ferme au moment de la récolte, ou ils ont dû tout laisser derrière eux et se réfugier dans la ville de Ituango. Cela a représenté pour nous aussi tout un défi de coordonner la logistique entourant le transport du café dans ces conditions. »

« Des situations comme celles-ci nous font réaliser la chance que nous avons de travailler avec des partenaires comme Kittel. Notre engagement à s'approvisionner dans une zone difficile et dangereuse comme Ituango, dans la région d' Antioquia en Colombie, est seulement possible si nous sommes en mesure de trouver des partenaires qui sont prêts à vivre les aléas de la production de café avec nous et les cultivateurs. »

À Droite: La Finca El Edén, perchée dans les montagnes d'Antioquia en Colombie





Informations sur les achats



Franco à bord (FOB)

L'acronyme FOB signifie franco à bord, un terme qui décrit le prix payé pour un café livré au port le plus proche. Le FOB n'est pas la même chose que le prix final que le fermier reçoit à la ferme (Farmgate), une information qui est beaucoup plus difficile à obtenir. De plus, compte tenu des différents contextes qui varient non seulement d'un pays à l'autre mais d'une région à l'autre, il est très difficile de dévoiler cette information sans créer davantage de confusion. Le FOB est la mesure du prix qui s'est imposée comme le standard de l'industrie et permet ainsi à nos clients et confrères de faire des comparaisons éclairées. Il doit aussi être noté que le prix FOB n'est pas le prix que nous payons pour le café mais une base avant les dépenses d'importation, de financement, d'entreposage, des marges du courtier et du transport à notre atelier.

En dernier lieu, nous tenons à mentionner que le prix FOB ne constitue pas une mesure parfaite de la valeur ajoutée. Nous savons qu'en règle générale, plus le chiffre est élevé, plus le fermier sera compensé et à chaque année nous travaillons à ce que ce soit le cas. Ceci étant dit, le prix FOB ne représente qu'un portrait partiel de la situation. Pour cette raison, nous essayons de travailler avec des partenaires qui apportent de la valeur à la chaîne d'approvisionnement, que ce soit en fournissant de l'éducation ou des ressources aux communautés qui cultivent le café. Nous voyons le prix FOB comme un outil qui permet à nos clients de mieux comprendre l'industrie du café afin que nous soyons tous de meilleurs participants.

Points de référence

Cours au marché du contrat “C” Arabica* (en \$US/livre)

Bas: \$1,0175

Haut: \$1,4045

Prix minimum Fairtrade

Lavé (en \$US/livre): 1,40 \$

Naturel (en \$US/livre): 1.35 \$

Biologique (en \$US/livre): \$1,70

Prime (en \$US/livre): \$0,20

Guatemala

Finca Nueva Armenia

Type d'achat: Commerce direct

Importateur: RGC

Gemelos

Livres totales achetées: 4868

Prix FOB/livre (en \$US): \$3.45

Durée de la relation: 4 ans

Pointage de cupping: 88.25

Vendu en tant que: Nueva Armenia -
Gemelos

Roca

Livres totales achetées: 1216

Prix FOB/livre (en \$US): \$3.45

Durée de la relation: 4 ans

Pointage de cupping: 86

Vendu en tant que: TBD

Colombie

Finca El Origen

Type d'achat: Commerce direct

Importateur: RGC

Lavé

Livres totales achetées: 1543

Prix FOB/livre (en \$US): \$3.86

Durée de la relation: 2 ans

Durée de la relation: 85.25

Vendu en tant que: Fullum

Honey

Livres totales achetées: 1543

Prix FOB/livre (en \$US): \$4.08

Durée de la relation: 2 ans

Pointage de cupping: 85.25

Vendu en tant que: El Origen - Honey,
Nuit Blanche

Finca El Eden

Type d'achat: Relation

Importateur: Arango Specialty Coffee

Livres totales achetées: 2623

Prix FOB/livre (en \$US): \$2.44

Durée de la relation: 2 ans

Pointage de cupping: 86

Vendu en tant que: El Eden

Finca El Aguante

Type d'achat: Relation

Importateur: Arango Specialty Coffee

Livres totales achetées: : 1852

Prix FOB/livre (en \$US): \$2.70

Durée de la relation: 3 ans

Pointage de cupping: 87

Vendu en tant que: El Aguante

*Données historiques du cours du “C”

Source: Source: StoneX Financial Inc, période de 52
semaine en date du 5 avril 2020

Finca El Cajon

Type d'achat: Relation
Importateur: Arango Specialty Coffee
Livres totales achetées: : 2778
Prix FOB/livre (en \$US): \$2.67
Durée de la relation: 2 ans
Pointage de cupping: 87.25
Vendu en tant que: Marque maison

La Quinta

Type d'achat: Relation
Importateur: Arango Specialty Coffee
Livres totales achetées: : 1543
Prix FOB/livre (en \$US): \$2.67
Durée de la relation: 1 an
Pointage de cupping: 88
Vendu en tant que: La Quinta

El Naranjo

Type d'achat: Relation
Importateur: Arango Specialty Coffee
Livres totales achetées: : 309
Prix FOB/livre (en \$US): \$2.74
Durée de la relation: 1 an
Pointage de cupping: 90.25
Vendu en tant que: TBD

Las Orquídeas

Type d'achat: Au comptant
Importateur: RGC

SW Decaf - LOT Q243

Livres totales achetées: : 1235
Prix FOB/livre (en \$US): \$1.31*
Durée de la relation: 1 an
Pointage de cupping: 83.
Vendu en tant que: Las Orquídeas

SW Decaf - LOT Q515

Livres totales achetées: : 1235
Prix FOB/livre (en \$US): \$1.31*
Durée de la relation: 1 an
Pointage de cupping: 83
Vendu en tant que: Las Orquídeas

*Prix FOB avant la décaféination

Costa Rica

Palmichal Micro Mill

Anaerobic Honey

Type d'achat: Commerce direct
Importateur: RGC
Livres totales achetées: : 1521
Prix FOB/livre (en \$US): \$5.00
Durée de la relation: 1 an
Pointage de cupping: 91
Vendu en tant que: Palmichal - Anaerobico

La Montaña

San Pedro

Type d'achat: Relation
Importateur: RGC
Livres totales achetées: : 1521
Prix FOB/livre (en \$US): \$4.00
Durée de la relation: 1 an
Pointage de cupping: 85.75
Vendu en tant que: La Montaña - San Pedro

Kenya

Dormans Kenya

Type d'achat: Relation
Importateur: RGC

Mitondo AB

Livres totales achetées: : 1323
Prix FOB/livre (en \$US): \$3.64
Durée de la relation: 1 an
Pointage de cupping: 90
Vendu en tant que: Mitondo AB

Karatina AB

Livres totales achetées: : 1323
Prix FOB/livre (en \$US): \$3.82
Durée de la relation: 1 an
Pointage de cupping: 89
Vendu en tant que: Karatina AB

Kaganda AB

Livres totales achetées: : 1323
Prix FOB/livre (en \$US): \$3.15
Durée de la relation: 1 an
Pointage de cupping: 86.75
Vendu en tant que: Kaganda AB

Kianderi PB

Livres totales achetées: : 1058
Prix FOB/livre (en \$US): \$3.68
Durée de la relation: 1 an
Pointage de cupping: 87.25
Vendu en tant que: Kianderi PB

Burundi

Nemba (Naturel)

Type d'achat: Relation
Importateur: Sucafina
Livres totales achetées: : 1323
Prix FOB/livre (en \$US): \$3.00
Durée de la relation: 2 ans
Pointage de cupping: 85.75
Vendu en tant que: Nemba

Muramba (SW Decaf)

Type d'achat: Au comptant
Importateur: RGC
Livres totales achetées: : 1323
Prix FOB/livre (en \$US): \$2.30*
Durée de la relation: 1 an
Pointage de cupping: 85
Vendu en tant que: Muramba

*Prix FOB avant la décaféination

Éthiopie

Kayon Mountain

Type d'achat: Relation
Importateur: Sucafina

Naturel

Livres totales achetées: : 1323
Prix FOB/livre (en \$US): \$3.45
Durée de la relation: 1 an
Pointage de cupping: 85.25
Vendu en tant que: Kayon Mountain - Naturel

Lavé

Livres totales achetées: : 1058
Prix FOB/livre (en \$US): \$3.33
Durée de la relation: 1 an
Pointage de cupping: 83.5
Vendu en tant que: Kayon Mountain - Washed

Aladdo

Type d'achat: Au comptant
Importateur: Sucafina
Livres totales achetées: : 529
Prix FOB/livre (en \$US): \$3.00
Durée de la relation: 1 an
Pointage de cupping: 85.5

Anfrara

Type d'achat: Au comptant
Importateur: Sucafina
Livres totales achetées: : 5291
Prix FOB/livre (en \$US): \$3.00
Durée de la relation: 1 an
Pointage de cupping: 86.25
Vendu en tant que: Girma Eshetu -
Anfrara,
Fullum

Rwanda

Nyamyumba (Naturel)

Type d'achat: Relation
Importateur: Sucafina
Livres totales achetées: : 926
Prix FOB/livre (en \$US): \$2.50
Durée de la relation: 1 an
Pointage de cupping: 85.75
Vendu en tant que: Nyamyumba

Brésil

Fazenda Cachoeira da Grama

Type d'achat: Commerce direct
Importateur: Brazcof / Bourbon

Canário

Livres totales achetées: : 1984
Prix FOB/livre (en \$US): \$2.75
Durée de la relation: 7 ans
Pointage de cupping: 85
Vendu en tant que: Fullum

Lot N° 0057

Livres totales achetées: : 22222
Prix FOB/livre (en \$US): \$1.45
Durée de la relation: 7 ans
Pointage de cupping: 83
Vendu en tant que: Fullum

Lot N° 0056

Livres totales achetées: : 5291
Prix FOB/livre (en \$US): 2.15
Durée de la relation: 7 ans
Pointage de cupping: 84.5
Vendu en tant que: Fullum

Fazenda Vereda

Type d'achat: Commerce direct
Importateur: Brazcof / Bourbon

Lot N° 0163

Livres totales achetées: : 3307
Prix FOB/livre (en \$US): \$1.70
Durée de la relation: 4 ans
Pointage de cupping: 83.5
Vendu en tant que: TBD

Lot N° 0161

Livres totales achetées: : 3307
Prix FOB/livre (en \$US): \$1.85
Durée de la relation: 4 ans
Pointage de cupping: 85
Vendu en tant que: TBD

Ribeirão do Costa

Type d'achat: Relation
Importateur: Brazcof / Bourbon
Livres totales achetées: : 661
Prix FOB/livre (en \$US): \$4.15
Durée de la relation: 1 an
Pointage de cupping: 88
Vendu en tant que: Ribeirão do Costa

Fazenda Rio Pardo

Type d'achat: Relation
Importateur: Brazcof / Bourbon
Livres totales achetées: : 397
Prix FOB/livre (en \$US): \$3.25
Durée de la relation: 2 ans
Pointage de cupping: 85
Vendu en tant que: Nuit Blanche

Forquilha do Rio

Type d'achat: Relation
Importateur: Brazcof / Bourbon
Livres totales achetées: : 1323
Prix FOB/livre (en \$US): \$3.05
Durée de la relation: 2 ans
Pointage de cupping: 85
Vendu en tant que: Forquilha do Rio

Fazenda Barreiro

Type d'achat: Relation
Importateur: Brazcof / Bourbon
Livres totales achetées: : 1323
Prix FOB/livre (en \$US): \$2.75
Durée de la relation: 1 an
Pointage de cupping: 85.5
Vendu en tant que: Fazenda Barreiro

Mogiana

Type d'achat: Relation
Importateur: Brazcof / Bourbon
Livres totales achetées: : 3968
Prix FOB/livre (en \$US): \$1.60
Durée de la relation: 1 an
Pointage de cupping: 84
Vendu en tant que: 16oz

Ibiraci

Type d'achat: Relation
Importateur: Brazcof / Bourbon
Livres totales achetées: : 9259
Prix FOB/livre (en \$US): \$1.55
Durée de la relation: 1 an
Pointage de cupping: 82.5
Vendu en tant que: 16oz

À droite: La région montagneuse d'Espírito Santo au Brésil abrite certains des cafés les plus excitants du pays, comme le Ribeirão do Costa



Impact environnemental



Expédition

Un des objectifs de notre entreprise est la réduction des déchets dans toutes leurs formes. Et depuis que nous avons commencé à vendre notre café en ligne, nous nous sommes engagés à trouver le moyen le plus sensé de l'expédier du point A au point B.

Notre première étape fut de créer des boîtes d'expédition sur mesure. Moins d'espace inutilisé dans une boîte veut dire moins d'espace inutilisé dans un camion, ce qui veut dire moins d'émissions par volume expédié. Certaines commandes nécessitent toujours de combler certains espaces vides dans une boîte. Au départ, nous utilisions du papier recyclé. Ensuite, nous avons créé un encart minimaliste en carton. Ce simple bout de carton comble l'espace d'une boîte de 340 grammes et a été conçu de manière à utiliser le moins de carton possible. De plus, l'encart est recyclable à 100% et nous est expédié par un producteur local dans un emballage minimaliste.

En 2020, nous avons aussi éliminé une autre source de plastique de notre processus de production en faisant la transition d'un ruban traditionnel à un ruban à base de papier biodégradable. Au départ, nous avons choisi un papier recyclable renforcé de fibre de verre, pour le remplacer avec l'aide de Noissue par un ruban Kittel en papier pleinement biodégradable. A notre grande surprise, ce ruban est le plus durable que nous ayons utilisé jusqu'à présent en plus d'être recyclable (tout comme nos boîtes d'expédition en carton) et naturellement biodégradable (que ce soit en compost ou enfoui).

Ci-haut à droite: Notre encart créé sur mesure nous permet d'avoir plus d'options d'expédition sans utiliser de plastique ni de matériel additionnel.

Ci-bas à droite: Notre ruban créé sur mesure par Noissue est beau, fonctionnel et complètement biodégradable.



Plantation d'arbres

Pour ce qui est de leur système d'abonnements, plusieurs torréfacteurs utilisent un modèle du type abonnez-vous et épargnez (parfois en combinaison avec des prix gonflés pour mitiger toute perte de profit). Nous voulions récompenser nos clients fidèles sans nécessairement dévaluer le travail de nos partenaires sur le terrain. C'est pourquoi nous avons choisi de travailler avec One Tree Planted, une organisation internationale sans but lucratif représentée à Montréal. Pour chaque nouvel ou renouvellement d'abonnement, nous donnons 1\$ par produit. Depuis le lancement de cette initiative en octobre 2019, nous avons contribué à faire planter 1700 nouveaux arbres dans la forêt amazonienne.



Un membre de la communauté locale plantant des arbres dans la forêt tropicale péruvienne

Oeuvres de charité

Nous sommes fiers de notre processus rigoureux de contrôle de qualité. Nous croyons que chaque lot qui ne répond pas à nos standards de qualité ne doit pas être vendu. Dans la pratique, cela veut dire que durant la période où nous développons

nos profils de torréfaction, nous perdons des lots entiers de cafés.

Puisque nous ne voulons pas que ce café soit gaspillé, nous donnons tout notre café excédentaire à la Mission Old Brewery de Montréal.

Depuis le début de cette initiative en mai 2019, nous avons donné plus que 1000 livres de café pour une bonne cause. Il s'agit de l'un de nos projets préférés puisque nous aidons des gens dans le besoin tout en éliminant le gaspillage.

L'équipe entière de Kittel vous remercie d'avoir pris le temps de lire notre rapport de transparence.