

## Hempfy, boisson au cannabis sans THC

**Créée en 2016, la start-up Hempfy propose des boissons à base d'infusion de cannabis, sans THC. Un produit purement helvétique, pensé pour le bien-être et distribué dans une série de points de vente en Suisse.**

Voilà plusieurs années que le marché du cannabis connaît une forte croissance dans différents secteurs. La médecine, tout d'abord avec toute une série de médicaments à base de cannabinoïdes et aux taux de THC très bas – le Tetrahydrocannabinol étant le cannabinoïde aux propriétés psychotropes. La récréation, ensuite: cinq états américains autorisent le cannabis à cet usage dont, depuis 2016, la Californie, état le plus peuplé du pays. En Suisse, les produits contenant moins de 1% de THC, dits CDB ou cannabis légal ne sont pas considérés comme des stupéfiants. Enfin, dernier usage: la nutrition. C'est dans ce domaine où les fondateurs d'Hempfy ont identifié un potentiel. «Le cannabis contient des protéines et du gras. Les graines de chanvre, pressées à froid, offrent une huile qui a des propriétés proches de celle de l'huile de lin», explique le cofondateur de la start-up Constantin Marakhov, ayant fait carrière dans le secteur des 'nutriceuticals', ces aliments qui possèdent des propriétés médicales. L'équipe d'Hempfy décide d'exploiter ces propriétés sous forme de boissons, un secteur lui aussi en pleine mutation – les softs drinks historiques sont notamment critiqués pour leur forte teneur en sucre et leurs composants chimiques. Naît alors l'idée d'un thé froid le plus naturel possible et 100% suisse. L'équipe sélectionne la matière première auprès d'Olivier Sonnay, qui à Ecoteaux (VD) près de Palézieux, cultive depuis de nombreuses années du cannabis avec moins de 1% de THC, destiné notamment à la production d'huiles essentielles. Ces dernières entrent d'ailleurs dans la composition de la recette de la boisson, qui comprend par ailleurs 25g/l de plantes de chanvre infusé, de l'eau de source, et du fructose (0% de sucre raffiné) et dans son état final, zéro THC. Elaborées à Duillier, les boissons d'Hempfy sont embouteillées à Perroy, à proximité de Morges. Hempfy est aujourd'hui disponible en bouteilles ou sachets à emporter, packagings

développés avec des techniciens de l'alimentaire, et destinés à différents usages notamment le sport.

Aujourd'hui la start-up, financée uniquement par les ressources de ses deux fondateurs, occupe cinq personnes et une série de volontaires à mi-temps. Elle est en recherche d'investisseurs, en priorité capables d'apporter du «smart money», c'est-à-dire issus du secteur alimentaire.

### Où réside votre innovation technologique?

Constantin Marakhov: Dans le fait d'utiliser le chanvre frais, qui possède de nombreuses propriétés bénéfiques pour la santé, tout en restant dans les normes légales c'est-à-dire avec moins de 1% de THC. Toutes ces propriétés viennent des nombreuses substances naturelles de la plante qui sont notamment présentes dans les huiles essentielles. Ces atouts ne sont pas encore tous démontrés scientifiquement, la recherche se développe peu à peu dans le domaine, ce qui prend du temps, même si le sujet est très tendance. Nous ne faisons donc pas encore beaucoup de marketing sur cet aspect.

### Quelle a été votre difficulté principale?

Notre difficulté est de construire une marque globale. Nous avons réussi à être présent dans les rayons de Coop ou Manor, mais notre objectif est d'arriver sur le marché allemand, français ou italien. Or il est difficile d'être compétitif lorsque la production se fait en Suisse, en raison de nos coûts importants. Pourtant nous souhaitons maintenir notre production en Suisse romande, pour avoir un produit 100% Swiss-made. Enfin, un autre challenge est l'accès au capital. Nous sommes souvent sous-évalués parce que le regard sur notre industrie reste très conservateur en Suisse, alors que celle-ci connaît une forte valorisation notamment aux Etats-Unis.

### Quel a été le soutien de GENILEM pour votre entreprise?

Les coaches nous ont accompagné depuis le début, pour nous structurer, nous aider dans la conception de notre bu-

siness plan, notre stratégie, notre positionnement. Mais la plus grande aide a été le fait de nous intégrer à l'écosystème suisse des start-ups, car nous partageons les mêmes défis.

### Vos objectifs pour 2018?

Trouver un ou plusieurs investisseurs stratégiques. Nous cherchons un million de francs dans l'immédiat et 6 millions d'ici début 2019 afin de développer notre présence sur le marché. Notre but est qu'Hempfy soit le premier nom qui vienne à l'esprit des gens lorsqu'ils pensent aux boissons à base de cannabis. Nous avons déjà créé un advisory board qui nous conseille notamment pour notre design, notre offre de produits et notre développement global. Enfin nous aimerions renforcer notre présence en Suisse, particulièrement en Suisse alémanique, et visons une présence dans 400 points de vente d'ici la fin de l'année. ■

*Par Camille Andres pour GENILEM*

