



**COMMUNIQUÉ DE PRESSE
POUR DIFFUSION IMMÉDIATE**

**GROUPE LSL PHARMA ANNONCE DES REVENUS RECORDS
ET SES RÉSULTATS DU DEUXIÈME TRIMESTRE 2026**

- Revenus trimestriels records pour les secteurs d'activité CMO et des marques privées;
- Les résultats incluent le lancement commercial de la nouvelle gamme de gouttes ophtalmiques;
- Le plan de remédiation de Santé Canada et l'augmentation de la capacité de production chez Steri-Med progressent tel que prévu;
- De nouveaux contrats généreront plus de 4 M\$ de revenus annuels récurrents.

BOUCHERVILLE, QUÉBEC, le 25 août 2026 – GROUPE LSL PHARMA INC. (TSXV : LSL) (la « **Société** » ou « **LSL Pharma** »), une société pharmaceutique intégrée canadienne, a annoncé aujourd'hui ses résultats financiers pour le deuxième trimestre de son exercice 2026, terminé le 30 juin 2026 (« **T2-26** » et « **Exercice 2026** »). Tous les montants sont présentés en millions de dollars canadiens.

Faits saillants corporatifs et financiers du T2-26

- Revenus consolidés trimestriels records, en hausse de 103 % par rapport à l'année précédente et de 19 % par rapport au T1-26, incluant des revenus records provenant à la fois des secteurs d'activité de la fabrication sous contrat (CMO) et des marques privées;
- Forte croissance des revenus du secteur des soins oculaires témoigne de gains de parts de marché importants au Canada, incluant les premières ventes du portfolio de gouttes ophtalmiques;
- Les résultats et la rentabilité du secteur des soins oculaires continuent d'être affectés par les initiatives liées au plan de remédiation de Santé Canada (voir « Plan de remédiation de Santé Canada » ci-dessous);
- La mise en service d'une nouvelle ligne de fabrication d'onguents stériles à la fine pointe de la technologie progresse comme prévu, en vue d'une production commerciale d'ici la mi-2027;
- Début du transfert des activités vers un nouvel entrepôt de 55 000 pieds carrés;
- Lancement commercial de trois (3) nouvelles gouttes ophtalmiques : Dorzolamide, Brimonidine et Dorzolamide-Timolol;
- Signature de nouvelles ententes commerciales et obtention de nouveaux listings auprès de bannières pharmaceutiques qui devraient générer plus de 4 M\$ de revenus annuels supplémentaires récurrents, principalement pour les secteurs des soins oculaires et des marques privées;
- Nomination d'Alain R. Dugal au poste de vice-président exécutif et chef des opérations afin de superviser les activités de fabrication et d'exploitation de la Société dans l'ensemble de ses installations;
- Changement de nom de notre secteur des marques privées, Juno OTC inc., devenant LSL MedPlus inc.

« Au cours du deuxième trimestre de 2026, nos trois secteurs ont affiché de solides performances opérationnelles, soutenues par la contribution croissante de nos récentes acquisitions, LSL MedPlus et Laboratoire Du-Var. Comme prévu, ces deux entreprises ont enregistré des résultats en hausse par rapport au trimestre précédent, avec une croissance séquentielle des revenus de 7 % et 91 % respectivement. Nous avons également franchi une étape importante dans le développement de notre secteur de soins oculaires avec le lancement commercial de nos trois (3) premières gouttes ophtalmiques — Dorzolamide, Brimonidine et Dorzolamide-Timolol — qui ont commencé à contribuer à nos résultats au cours du trimestre », a déclaré François Roberge, président et chef de la direction de LSL Pharma. « Chez Steri-Med, la mise en œuvre du plan de remédiation de Santé Canada et la mise en service de notre deuxième ligne de fabrication progressent comme prévu. Bien que la production soit restée temporairement limitée au cours du deuxième trimestre, notre équipe s'étant concentrée sur la réalisation de remédiation, nous avons maintenu des stocks suffisants pour répondre à la demande croissante des clients pour nos onguent ophtalmiques. Nous visons une augmentation significative de la production commerciale à compter de la fin septembre et nous prévoyons que Steri-Med générera une croissance de ses revenus au cours du deuxième semestre. »

« Pour la suite, nous prévoyons que la dynamique positive du secteur des soins oculaires se maintiendra, soutenue par le lancement prévu de trois autres gouttes ophtalmiques au cours du deuxième semestre de 2026, ce qui portera notre portefeuille à six gouttes ophtalmiques commercialisées. Parallèlement, nous continuons à faire avancer le processus réglementaire de développement de nouveaux produits ophtalmiques destinés aux marchés canadien et américain. Nous prévoyons que le plan de remédiation sera en grande partie terminé d'ici la fin de 2026, ce qui permettra à Steri-Med et à notre plateforme élargie de soins oculaires de poursuivre leur croissance en 2027 », a ajouté M. Roberge.

Résultats du T2-26 par rapport au T2-25 (3 mois)

- Revenus trimestriels records de 14,6 M\$, en hausse de 103 % par rapport à 7,2 M \$;
- Revenus du secteur CMO de 8,5 M\$, contre 6,5 M\$, soit une hausse de 31 %;
- Les revenus du secteur des soins oculaires ont atteint 1,2 M\$, soit une hausse de 57 % par rapport aux 0,8 M\$ de l'année précédente;
- Les revenus des marques privées s'élèvent à 5,0 M\$, contre zéro auparavant;
- Le bénéfice brut ajusté s'élève à 3,2 M\$, contre 2,4 M \$;
- Le BAIIA ajusté s'élève à 0,4 M\$, comparativement à 0,7 M \$;
- Perte nette de 2,3 M\$, contre 0,4 M\$.

Résultats de l'Exercice 2026 par rapport à l'Exercice 2025 (6 mois)

- Revenus trimestriels records de 26,9 M\$, en hausse de 95 % par rapport à 13,8 M\$;
- Revenus du secteur CMO de 14,6 M\$, contre 12,2 M\$, soit une hausse de 20 %;
- Revenus du secteur des soins oculaires de 2,7 M\$, en hausse de 64 % par rapport à 1,6 M\$;
- Revenus du secteur des marques privées de 9,6 M\$ par rapport à zéro;
- Bénéfice brut ajusté de 6,0 M\$, contre 4,8 M\$;
- BAIIA ajusté de 0,9 M\$ par rapport à 1,5 M\$;
- Perte nette de 5,1 M\$ comparativement à 0,5 M\$.

« Au cours du deuxième trimestre, nous avons mis en œuvre de nouvelles initiatives stratégiques visant à améliorer notre performance financière, notamment : 1) le lancement de notre nouvelle gamme de gouttes ophtalmiques afin de diversifier notre base de revenus et de stimuler la croissance des revenus et des marges, et 2) l'ajout d'un nouvel entrepôt, stratégiquement situé sur la rive sud de Montréal, à proximité de trois (3) de nos sites de fabrication et de notre siège social. L'exploitation de ce nouvel entrepôt générera

des synergies et des économies importantes grâce au transfert des activités d'entreposage et d'expédition actuellement effectuées dans nos sites de production ainsi que dans des entrepôts externes », a déclaré Luc Mainville, vice-président exécutif et chef de la direction financière de LSL Pharma. « La mise en service de notre deuxième ligne de fabrication chez Steri-Med continue de progresser et devrait générer une croissance significative des revenus ainsi que des économies d'échelle, alors que nous tirerons parti de cette capacité de production accrue l'an prochain », a ajouté M. Mainville.

Résultats financiers

La Société présente ses revenus selon trois secteurs. Les revenus de Laboratoire LSL (« LSL »), de Dermolab Pharma (« Dermolab »), de Virage Santé (« VSI ») et de Laboratoire Du-Var (« Du-Var ») sont regroupés dans le secteur « CMO ». Les revenus de Steri-Med Pharma (« Steri-Med ») sont présentés dans le secteur des soins oculaires, qui comprend également les revenus tirés de notre gamme de gouttes ophtalmiques, tandis que LSL MedPlus est présenté comme notre secteur des marques privées.

Périodes de trois et six mois terminées le 30 juin 2026

La Société a enregistré des revenus records de 14,6 M\$ au T2-26, en hausse de 103 % par rapport au T2-25. Cette augmentation d'une année sur l'autre résulte principalement de l'intégration de Du-Var et de LSL MedPlus, acquises respectivement le 17 novembre 2025 et le 1^{er} janvier 2026. Nos trois secteurs ont affiché de solides résultats au cours du trimestre, avec notamment des revenus trimestriels records pour chacun des secteurs de fabrication sous contrat (CMO) et de marques privées. Les revenus du secteur CMO ont augmenté de 31 % pour atteindre 8,5 M\$ au T2-26, comparativement à 6,5 M\$ au T2-25, et ont également affiché une hausse de 38 % par rapport au T1-26. Le secteur des soins oculaires a affiché des revenus solides de 1,2 M\$ au T2-26, en hausse de 57 % par rapport au T2-25. Ce secteur a toutefois connu une baisse par rapport au T2-26, au cours duquel il avait enregistré une reprise significative par rapport aux trimestres précédents en raison des habitudes de réapprovisionnement de nos principaux clients. Enfin, le secteur des marques privées a généré 5,0 M\$, contre zéro l'année dernière. Le T2-26 a été un trimestre record pour LSL MedPlus, avec une hausse de 8 % par rapport au premier trimestre de 2026. Les revenus de LSL MedPlus connaissent une croissance séquentielle grâce au lancement de nouveaux produits ainsi qu'à l'expansion des ventes aux bannières. Compte tenu des lancements de nouveaux produits chez LSL MedPlus et dans le secteur des soins oculaires, nous prévoyons que les revenus trimestriels continueront de suivre une tendance à la hausse pour ces deux secteurs au cours des prochaines années.

Pour les six premiers mois de 2026, la Société a enregistré des revenus de 26,9 M\$, en hausse de 95 % par rapport à l'année précédente. Tout comme pour les résultats trimestriels, les revenus provenant des secteurs CMO et des marques privées ont bénéficié de l'ajout de Du-Var et de LSL MedPlus. De plus, les revenus cumulatifs depuis le début de l'année du secteur des soins oculaires ont augmenté de 64 % par rapport à l'année précédente, grâce à une hausse des ventes sur le marché canadien, résultant des gains de parts de marché pour nos produits à base d'érythromycine ainsi que par une demande accrue au détail pour notre produit Sterisporin.

Le bénéfice brut ajusté pour le T2-26, après exclusion de l'incidence de l'amortissement ainsi que des ajustements spéciaux et non récurrents, s'est établie à 3,2 M\$, soit une hausse de 33 % par rapport au T2-25. Le bénéfice brut ajusté du T2-26 a augmenté grâce à l'ajout de LSL MedPlus et de Du-Var, mais il a également bénéficié de l'incidence positive de la performance du secteur des soins oculaires. Le bénéfice brut ajusté en pourcentage des revenus a diminué, passant de 33 % à 22 % entre les deux périodes, en raison de l'évolution de la composition des revenus. Les revenus du secteur des marques privées, qui représentent 34 % des revenus totaux du Groupe pour le trimestre, génèrent des marges bénéficiaires plus faibles.

Notre performance au niveau du bénéfice brut au T2-26 a été affectée par le ralentissement de la production à l'usine Steri-Med, alors que le site poursuivait activement la mise en œuvre du plan de

remédiation de Santé Canada. Les coûts d'exploitation sont généralement imputés aux stocks, ce qui correspond au coût de fabrication de toutes les unités produites au cours de la période. Cependant, l'usine a produit moins d'unités que prévu au cours du T2-26 en raison de la mise en œuvre du plan de remédiation. Cela a donné lieu à un ajustement spécial de notre bénéfice brut ajusté du T2-26, représentant les coûts d'exploitation de l'usine non imputés aux stocks.

Notre bénéfice brut ajusté depuis le début de l'Exercice 2026 s'est établi à 6,0 M\$, en hausse de 25 % par rapport à l'année dernière. Cette augmentation du bénéfice brut ajusté est attribuable à l'ajout de Du-Var et de LSL MedPlus, ainsi qu'à la performance du secteur des soins oculaires d'une année sur l'autre.

Les frais de vente, généraux et administratifs (SG&A) du T2-26 se sont élevés à 2,8 M\$, contre 1,7 M\$ au T2-25, soit une hausse de 63 %, reflétant principalement l'impact de l'intégration de Du-Var et de LSL MedPlus, mais aussi des honoraires professionnels ainsi que l'ajout de l'amortissement des actifs au titre de droits d'utilisation (« RoUA ») de notre nouvel entrepôt, visé par un bail de 5 ans assorti d'une option de prolongation de 5 ans signé en avril 2026. Nous prévoyons toujours une réduction des frais de vente, généraux et administratifs au fil du temps, à mesure que nous générerons des synergies découlant de nos acquisitions. Malgré la hausse des frais de vente, généraux et administratifs, le ratio de ces frais par rapport aux revenus s'est considérablement amélioré, passant de 24 % à 19 % entre les deux périodes.

Pour les périodes cumulatives depuis le début de l'année, les frais de vente, généraux et administratifs de 2026 ont augmenté de 59 % par rapport à 2025, mais leur ratio par rapport aux revenus totaux a diminué de 4 %. 77 % de la hausse des frais de SG&A depuis le début de l'année 2026 provient de l'incidence des acquisitions, le reste étant attribuable à une augmentation de l'amortissement du RoUA (9 %), aux coûts liés à l'intégration des acquisitions (7 %) et à d'autres facteurs (7 %).

Les charges financières du T2-26 ont augmenté de 65 % par rapport à celles du T2-25, passant de 0,7 M\$ à 1,1 M\$. Pour les périodes cumulatives depuis le début de l'année, les charges financières sont passées de 1,3 M\$ en 2025 à 2,1 M\$ en 2026. La hausse des frais financiers entre le trimestre et la période cumulée depuis le début de l'année s'explique principalement par l'incidence de l'émission de titres de créance convertibles de 12 M\$, conclue en décembre 2025, qui a servi à financer les activités d'exploitation et l'acquisition de LSL MedPlus, ainsi que par un recours accru à la ligne de crédit d'exploitation.

La perte nette au T2-26 s'est élevée à 2,2 M\$, comparativement à 0,4 M\$ au T2-25. Pour les périodes cumulatives depuis le début de l'exercice, la perte nette est passée de 0,5 M\$ en 2025 à 5,1 M\$ en 2026. La perte nette enregistrée pour les périodes de 2026 résulte principalement de la hausse des frais de vente, généraux et administratifs (SG&A) et des frais financiers, mais aussi de l'arrêt et du ralentissement de la production chez Steri-Med. La production chez Steri-Med devrait revenir à la normale d'ici la fin du troisième trimestre de 2026, ce qui devrait se traduire par de meilleurs résultats trimestriels pour le Groupe à l'avenir. De plus, les niveaux de production chez Steri-Med devraient augmenter de manière significative au cours des 12 prochains mois grâce à l'ajout d'une deuxième ligne de fabrication.

Le BAIIA du T2-26, après élimination de l'incidence des frais financiers et des amortissements, s'est soldé par une perte nominale de 27 \$, comparativement à un gain de 1,0 M\$ au T2-25. Le BAIIA depuis le début de l'Exercice 2026 s'est soldé par une perte de 1,0 M\$, comparativement à un gain de 1,9 M\$ depuis le début de l'Exercice 2025. Tout comme pour la perte nette, les résultats du BAIIA ont été affectés par l'arrêt et le ralentissement de la production chez Steri-Med et par l'augmentation des frais SG&A.

BAIIA ajusté (A). Après élimination de la rémunération à base d'actions, des frais de restructuration liés aux acquisitions, ainsi que des ajustements spéciaux et non récurrents du bénéfice brut, LSL Pharma a généré un BAIIA (A) de 0,4 M\$ pour le T2-26, comparativement à un BAIIA (A) de 0,7 M\$ pour le T2-25. Pour le cumul de l'année 2026, LSL Pharma a généré un BAIIA (A) de 0,9 M\$, comparativement à un BAIIA (A) de 1,5 M\$ pour la même période de l'année 2025. La baisse du BAIIA (A) est attribuable à une augmentation des frais SG&A qui n'a pas été entièrement compensée par la hausse du bénéfice brut.

Bilan et liquidités

L'actif à court terme a augmenté de 14 % au T2-26 par rapport à la fin de l'exercice 2025. Cette hausse de 3,3 M\$ provient principalement d'une augmentation de 4,7 M\$ des stocks et de 2,4 M\$ des comptes clients, déduction faite de 4,5 M\$ en espèces et en dépôt sous forme d'actions affectés à la transaction LSL MedPlus conclue le 1er janvier 2026. Les comptes clients ont augmenté en raison de la hausse des revenus ainsi que de l'ajout de LSL MedPlus. Notre niveau de stocks à la fin du T2-26 reflète l'ajout de LSL MedPlus, moins la réduction des stocks chez Steri-Med. La réduction des niveaux de stocks chez Steri-Med est attribuable au ralentissement de la production causés par le plan de remédiation de Santé Canada.

Le total de l'actif a augmenté de 12,3 M\$ à la fin T2-26 par rapport à la fin de l'exercice 25. Cette hausse de 17 % comprend des ajouts de 3,3 M\$ aux actifs à court terme décrits ci-dessus, ainsi que des augmentations respectives de 4,9 M\$, 1,9 M\$ et 2,4 M\$ des actifs au titre de droits d'utilisation (RoUA), des actifs incorporels et de l'écart d'acquisition mentionnés plus haut. Les RoUA ont augmenté de 70 % depuis le début de l'année, principalement en raison de la mise en service du nouvel entrepôt de LSL Pharma le 1^{er} avril 2026 (voir les événements du T2-26). L'augmentation de 4,9 M\$ est liée à l'ajout de la valeur économique non amortie du bail du nouvel entrepôt venant à échéance le 31 décembre 2036. La durée du bail utilisée aux fins de la comptabilité selon les IFRS comprend la période renouvelable de cinq ans.

Les passifs à court terme à la fin du T2-26 s'élevaient à 23,7 M\$, comparativement à 10,3 M\$ à la fin de l'Exercice 2025, ce qui représente une hausse de 13,4 M\$. Cette augmentation provient d'une hausse de 7,5 M\$ des prêts d'exploitation et d'une hausse de 5,1 M\$ des créditeurs, principalement attribuable à l'acquisition de LSL MedPlus, qui représente 73 % de cette augmentation, soit 3,7 M\$.

Le total du passif a augmenté de 36 % depuis le début de l'Exercice 2026. Cette hausse de 17,3 M\$ reflète les augmentations respectives du passif à court terme et du passif lié aux baux à long terme, déduction faite de la réduction de la dette à long terme. Le passif lié aux baux a augmenté de 4,5 M\$ pour tenir compte des obligations de location liées au nouvel entrepôt.

Au cours de la dernière année, la Société a réussi à lever des capitaux pour financer ses initiatives de croissance. LSL Pharma a procédé à une série d'acquisitions et a poursuivi ses investissements visant à atteindre une masse critique et à constituer un solide portefeuille de produits commerciaux qui stimuleront la croissance à l'avenir. Parmi les initiatives récentes, mentionnons :

1. le financement de l'acquisition et du lancement d'un portfolio de gouttes ophtalmiques (secteur des soins oculaires);
2. L'acquisition et le financement de la restructuration de Du-Var (secteur CMO);
3. L'acquisition et la mise en service de nouveaux équipements de production chez Laboratoire LSL (secteur CMO);
4. L'acquisition et le financement de la croissance de LSL MedPlus (secteur des marques privées);
5. Poursuite du développement de plusieurs nouveaux onguents ophtalmiques stériles génériques, dont certains pourraient être les premiers génériques commercialisés sur le marché (secteur des soins oculaires).
6. L'acquisition et la mise en service d'une deuxième ligne de fabrication à la fine pointe de la technologie (secteur des soins oculaires);
7. Poursuite des investissements dans le fonds de roulement afin de financer la croissance des revenus (tous les secteurs);
8. Location d'un nouvel entrepôt de 55 000 pi² pour centraliser les activités de logistique, d'entreposage externe et d'expédition.

Grâce aux initiatives susmentionnées, le fonds de roulement a considérablement augmenté pour atteindre 26,5 M\$ à la fin du T2-26. Le niveau du fonds de roulement a permis à LSL Pharma de presque doubler sa ligne de crédit d'exploitation auprès de ses prêteurs à court terme. Nous sommes confiants quant à notre capacité à continuer de tirer parti de notre fonds de roulement et à obtenir du financement à court terme supplémentaire afin de poursuivre la mise en œuvre de nos initiatives opérationnelles et stratégiques.

Plan de remédiation de Santé Canada

Steri-Med continue de réaliser des progrès significatifs dans la mise en œuvre de son plan de remédiation imposé par Santé Canada et demeure en bonne voie pour mener à bien les initiatives restantes d'ici la fin du quatrième trimestre de 2026. La réduction temporaire de la production au cours du premier semestre de 2026 n'a pas eu d'incidence importante sur les revenus du secteur des soins oculaires, la Société ayant augmenté ses niveaux de stocks en prévision de l'inspection de Santé Canada. Une augmentation importante de la production commerciale devrait débuter d'ici la fin de septembre 2026, dans le but de reconstituer les niveaux de stocks et de répondre à la demande croissante pour les produits ophtalmiques de Steri-Med.

La réalisation du plan de remédiation permettra également la mise en service de la deuxième ligne de fabrication de Steri-Med et l'augmentation progressive de la production, renforçant considérablement les capacités manufacturières de la Société afin de soutenir la croissance du secteur des soins oculaires et de saisir de nouvelles occasions de fabrication sous contrat (CMO) au Canada et aux États-Unis. »

États financiers et rapport de gestion

Les états financiers et le rapport de gestion de Groupe LSL Pharma pour le T2-26 sont disponibles sur SEDAR+ à l'adresse www.sedarplus.ca ainsi que sur le site web de la Société.

Mise en garde concernant les énoncés prospectifs

Le présent communiqué de presse peut contenir des énoncés prospectifs au sens de la législation canadienne applicable en matière de valeurs mobilières. Les énoncés prospectifs comprennent des estimations et des déclarations qui décrivent les plans, les objectifs ou objectifs futurs de la Société, y compris des mots indiquant que la Société ou la direction s'attend à ce qu'une condition, une croyance, une estimation ou une opinion, ou un résultat donné se produise. Les énoncés prospectifs peuvent être identifiés par l'utilisation de termes prospectifs tels que « peut », « va », « s'attend à », « a l'intention de », « estime », « croit », « vise », « prévoit », « continue » ou des expressions similaires. Les énoncés prospectifs sont fondés sur un certain nombre d'hypothèses et sont assujettis à divers risques et incertitudes connus et inconnus, dont bon nombre échappent au contrôle ou à la capacité de prévision de la Société, qui pourraient faire en sorte que les résultats ou le rendement réels diffèrent considérablement de ceux exprimés ou sous-entendus dans ces énoncés prospectifs. Ces risques et incertitudes comprennent, sans s'y limiter, les changements potentiels dans les conditions du marché.

Les lecteurs sont priés de ne pas se fier indûment aux énoncés prospectifs. Rien ne garantit que les événements mentionnés dans les énoncés prospectifs se produiront, et si certains d'entre eux se produisent, les résultats, performances ou réalisations réels de la Société peuvent différer sensiblement de ceux exprimés ou sous-entendus dans les énoncés prospectifs. Tous les énoncés prospectifs contenus dans le présent communiqué de presse ne sont valables qu'à la date du présent communiqué. La Société ne s'engage pas à mettre à jour ces énoncés prospectifs, que ce soit à la suite de nouvelles informations, d'événements futurs ou autres, sauf si la loi l'exige.

Ni la Bourse de croissance TSX ni son fournisseur de services de réglementation (au sens attribué à ce terme dans les politiques de la Bourse de croissance TSX) n'assument la responsabilité quant à la pertinence ou à l'exactitude du présent communiqué.

À propos de Groupe LSL Pharma inc.

Groupe LSL Pharma inc. est une société pharmaceutique intégrée canadienne spécialisée dans le développement, la fabrication et la commercialisation de produits pharmaceutiques ophtalmiques stériles de haute qualité, ainsi que de produits pharmaceutiques, cosmétiques et de santé naturels sous forme solide, semi-solide et liquide. Grâce à son expertise technique, ses installations certifiées et son équipe de direction expérimentée, LSL Pharma fournit des solutions de haute qualité qui répondent aux normes les plus élevées de l'industrie. Les filiales à part entière de LSL Pharma comprennent Steri-Med Pharma inc., Laboratoire LSL inc., Virage Santé inc., Dermolab Pharma ltée, Laboratoire Du-Var inc. et LSL MedPlus inc. Pour plus d'informations, veuillez consulter notre site web à l'adresse www.groupeleslpharma.com.

Contact

François Roberge, président et chef de la direction

(514) 664-7700

Courriel : Investors@groupeleslpharma.com

Ou

Luc Mainville, vice-président exécutif et chef des finances

(514) 664-7700, poste 301

Courriel : lmainville@groupeleslpharma.com