



Devenir un leader dans la fabrication des produits de santé naturels et des produits ophtalmiques stériles

PRÉSENTATION CORPORATIVE | TSX-V: LSL | SEPTEMBRE 2023

Mise en garde concernant les énoncés prospectifs



Le présent document peut contenir des énoncés prospectifs tels que définis par les lois canadiennes sur les valeurs mobilières applicables. Les énoncés prospectifs peuvent généralement être reconnus par l'utilisation d'une terminologie prospective telle que « peut », « sera », « s'attendre à », « avoir l'intention », « estimer », « continuer » ou une terminologie similaire. Les énoncés prospectifs reposent sur un certain nombre d'hypothèses et sont soumis à divers risques et incertitudes connus et inconnus, dont beaucoup échappent à la capacité de la Société à les contrôler ou à les prédire, ce qui pourrait entraîner une différence matérielle entre les résultats ou les performances réels et ceux exprimés ou sous-entendus dans ces énoncés prospectifs. Ces risques et incertitudes comprennent, sans s'y limiter, ceux identifiés dans les documents déposés par la Société auprès des autorités canadiennes de réglementation des valeurs mobilières, tels que les évolutions législatives ou réglementaires, l'intensification de la concurrence, les changements technologiques et la conjoncture économique générale. Tous les énoncés prospectifs présentés ici doivent être considérés conjointement avec ces documents.

Les lecteurs ne doivent pas se fier indûment aux énoncés prospectifs. Aucune garantie ne peut être donnée que l'un ou l'autre des événements mentionnés dans les déclarations prévisionnelles se produira, et si l'un d'entre eux se produit, les résultats réels, les performances ou les réalisations de la Société pourraient différer matériellement des résultats exprimés ou sous-entendus par les énoncés prospectifs. Tous les énoncés prospectifs contenus dans le présent document sont valables à la date de ce dernier. 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.

Opportunité d'investissement LSL Pharma



Nécessité immédiate de résoudre le manque de capacité de production locale et les pénuries résultant des problèmes de chaîne d'approvisionnement après Covid-19



Relations à long terme avec les clients en raison des coûts élevés de changement de fournisseur et des longues périodes de mise en service



Activité à **marge élevée** avec des **économies d'échelle** à des niveaux de production accrus



Prévision d'un taux de **croissance annuel composé du chiffre d'affaires de 40 % entre 2022 et 2025** grâce à l'augmentation de la production dans les deux usines



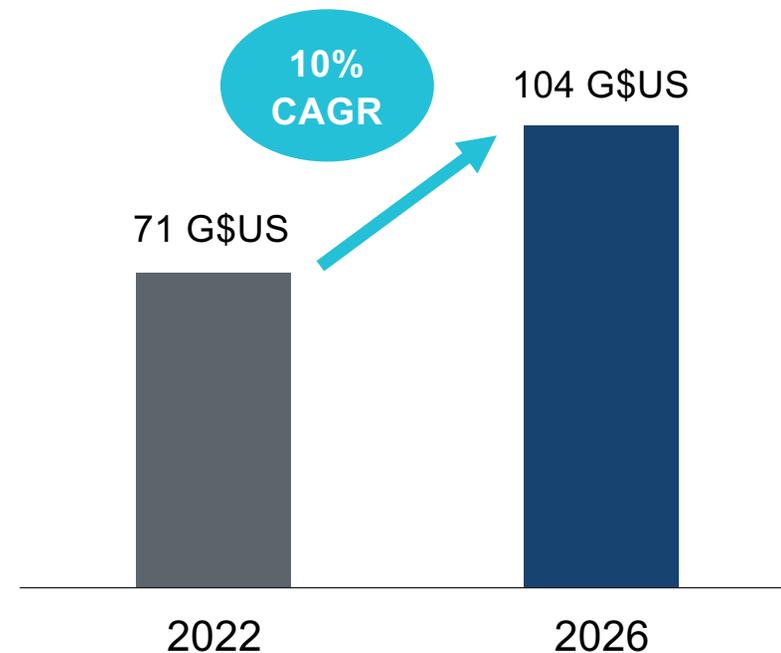
Possibilité de **consolider le marché canadien fragmenté des CDMO** pour les produits de niche

L'opportunité de marché

Marché nord-américain des CDMO

- Tendence dans l'industrie pharmaceutique de se concentrer sur le développement de nouveaux produits **tout en transférant la fonction de production à des CDMO**
- L'industrie canadienne des CDMO est composée de grands fabricants axés sur des produits à fort volume et de petits fabricants axés sur des produits de niche à petit volume

➤ Le segment de la fabrication de niche est fragmenté et se compose principalement d'entreprises familiales **en besoin et relève et de consolidation**



À propos de Groupe LSL Pharma



Groupe LSL Pharma est une organisation canadienne de développement et de fabrication sous contrat ("**CDMO**") de premier plan, spécialisée dans le développement, la fabrication et la distribution de produits de santé naturels, de suppléments alimentaires et de produits pharmaceutiques ophtalmiques stériles



- **Produits de santé naturels** ("**PSN**") et des suppléments alimentaires sous forme de comprimés pour des clients privés et en tant que CDMO pour des sociétés pharmaceutiques génériques
 - Nouvelle usine de fabrication de 22 000 pi² à La Pocatière, QC
 - 6,75 M\$ de revenus projetés en 2023
 - ~25 % marge brute



- **Produits ophtalmiques stériles**, onguents et gouttes pour sa propre marque, marque privée et en tant que CDMO
 - Usine de fabrication de 26 000 pi² à Upton, QC
 - 4,25 M\$ de revenus projetés en 2023
 - ~50 % Marge brute

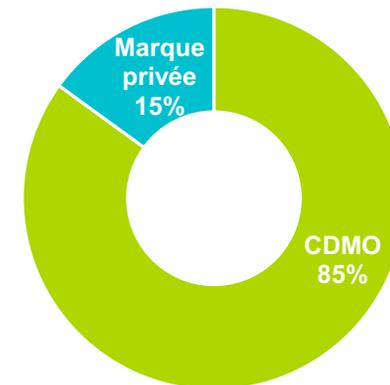


Laboratoire LSL – Produits de santé naturels



- CDMO et marques privées depuis plus de 25 ans
- Expertise dans la formulation et le développement de comprimés à libération retardée et d'enrobages complexes
- Plus de 150 produits différents fabriqués à ce jour
- Forte distribution des ventes au Québec, avec un potentiel d'expansion dans le reste du Canada
- Nouvelle usine de fabrication de 22 000 pi²

Segmentation des revenus de LSL



Quelques produits principaux

CDMO



Marque privée



Laboratoire LSL – Produits de santé naturels (suite)

Opportunités de croissance

- 1 Nouvelle usine de fabrication augmentera la capacité de production totale à long terme
- 2 Ajout d'une licence pharmaceutique pour l'emballage de produits sous forme solide (DIN)¹
- 3 Nouveaux contrats CDMO et opportunités d'acquisition

1. Numéro d'identification d'une drogue (DIN)

Nouvelle usine de fabrication



Steri-Med – Produits pharmaceutiques stériles



- Formulation, développement et fabrication d'onguents et de gouttes ophtalmiques stériles à usage humain et vétérinaire
- Produits à **forte demande et à marge élevée** avec une forte demande nationale et internationale
- **L'une des rares usines de fabrication de produits stériles offrant une capacité CDMO** en Amérique du Nord
- Usine de fabrication de 26 000 pi² avec une possibilité d'expansion
- Processus d'approbation de la FDA américaine est en cours

Segmentation des revenus de Steri-Med



- Opportunités de CDMO à court terme
- Nouveaux produits ajoutés au portefeuille, y compris des produits vétérinaires

Quelques produits principaux



Steri-Med – Produits pharmaceutiques stériles (suite)

Opportunités de croissance

- 1 L'optimisation de la ligne de fabrication d'onguents permettra de doubler la capacité de production d'ici le début de l'année 2024
- 2 L'ajout d'une nouvelle ligne d'onguents entièrement financée augmentera la capacité de production de plus de 500 % d'ici 2025
- 3 Partenariats CDMO et développement de nouveaux produits génériques de niche (OTC et prescription)

Usine de fabrication de produits stériles



Possibilités de croissance supplémentaire par biais d'acquisitions



Critères

Revenus potentiels

- Entreprises dont les revenus potentiels sont compris entre 2 M\$ et 20 M\$ ou des produits de niche avec un potentiel de ventes de plus de 250 000 \$

Stade de développement

- Entreprises ou produits prêts à être commercialisés ou déjà enregistrés au Canada ou aux États-Unis

Prix

- Payer le juste prix en fonction de la rentabilité des revenus actuels et futurs et doit être accreditif pour le résultat net

Différenciation de marché

- Recherche d'entreprises ou de produits ayant un positionnement avantageux sur le marché

Intégration

- Les produits doivent pouvoir être commercialisés par les canaux de commercialisation existants de LSL et présenter des perspectives claires de rentabilité et de croissance à court terme

Structure de capital



- Inscription à la Bourse de croissance TSX en février 2023 par l'intermédiaire de RTO

Groupe LSL Pharma

Cours de l'action (TSXV: LSL) 0,47 \$

Actions en circulation 82 433 578

Capitalisation boursière 38 743 782 \$

Bons de souscription / Options¹ 47 449 107

Actions en circulation pleinement 129 882 685

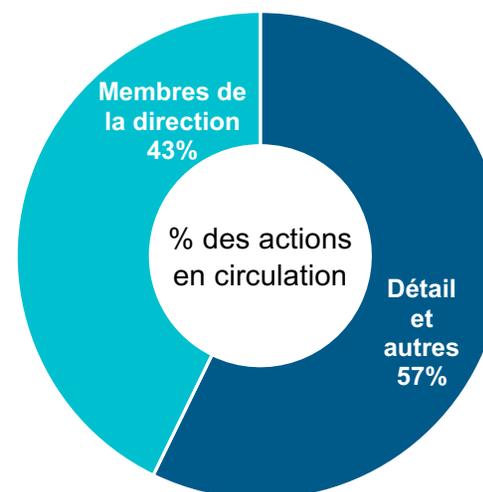
Encaisse 513 636 \$

Dette à long terme 7 743 709 \$

Obligations locatives 2 624 421 \$

Dette nette 9 854 494 \$

Répartition des actionnaires



Note: Structure du capital à partir du 20 septembre 2023

1. Comprend 33 606 000 droits de souscription à 0,70 \$ expirant en juin 2024 | 6 000 000 options de gestion à 0,70 \$ expirant en février 2033 | 7 172 289 bons de souscription à 1,00 \$ expirant en août 2024 | 670 818 bons de souscription de courtier à 0,70 \$ expirant en août 2024

Direction



François Roberge – Président & CEO

- CPA avec plus de 30 ans d'expérience dans la finance et les fusions et acquisitions dans le secteur pharmaceutique et d'autres entreprises
- Auparavant, EVP et CFO chez Jamp Pharma pendant 8 ans
- Leader expérimenté avec une expertise dans la fabrication et la commercialisation de produits pharmaceutiques



Francis Chenard, Premier VP et chef des opérations

- Plus de 25 ans d'expérience en développement des affaires et en recherche et développement dans les secteurs pharmaceutique, des produits de santé naturels et de l'alimentation
- A rejoint LSL en janvier 2022



Nathalie Toutant – VP affaires scientifiques

- Plus de 30 ans d'expérience dans l'industrie pharmaceutique
- Précédemment chef du département des affaires scientifiques d'une société pharmaceutique générique, responsable de l'identification des opportunités (produits et partenaires), de la planification stratégique et du développement des produits génériques



Sylvie Laplante – Directrice qualité corporative

- Plus de 25 ans d'expérience dans l'industrie pharmaceutique et alimentaire, principalement dans le développement et la production commerciale
- Expertise en matière de qualité et de conformité cGMP, de fabrication GMP, de mise en œuvre ou d'amélioration des systèmes de qualité et de conformité, d'audits de conformité et d'inspections réglementaires (FDA, OMS, Santé Canada)



Sofiane Attal – Directeur d'usine

- 12 ans d'expérience en gestion de la production dans l'industrie pharmaceutique
- A travaillé pour Biopharm et la multinationale GlaxoSmithKline, où il a occupé des postes de responsable de la production, de l'amélioration continue et de la culture d'entreprise

Conseil d'administration



François Roberge – Président du conseil, Président & CEO ¹

- Expert-comptable avec plus de 30 ans d'expérience dans la finance et les fusions et acquisitions dans le secteur pharmaceutique et d'autres secteurs
- Auparavant, EVP et CFO chez Jamp Pharma pendant 8 ans
- Leader expérimenté avec une expertise dans la fabrication et la commercialisation de produits pharmaceutiques

Frank J. DellaFera – Directeur

- Fondateur, président et PDG de Fera Pharmaceuticals, une société pharmaceutique américaine spécialisée dans les produits ophtalmiques
- Auparavant, PDG et président de Sandoz US, l'une des sociétés pharmaceutiques génériques les plus importantes et prospères au monde

Luc Mainville – Directeur ¹

- Premier vice-président et directeur financier de Valeo Pharma Inc.
- Auparavant, il a été chef de la direction par intérim chez Acerus Pharmaceuticals Corp, vice-président à la direction chez Cardiome Pharma Corp, président et chef de la direction chez Neopharm Labs Inc. et LAB Research Inc, et vice-président de BIOTECanada

Sylvain Aird – Directeur ²

- Avocat ayant 25 ans d'expérience en tant que conseiller juridique, dont 14 ans chez Boralex Inc., une société publique d'énergie renouvelable ayant des activités en Amérique du Nord et en Europe
- Travaille actuellement en droit des valeurs mobilières pour le cabinet Langlois Avocats et siège au conseil d'administration de Terranueva Corporation et de The Geekco Technologies Corporation, et est président du conseil d'administration de SOPFIM

Pierre B. Lafrenière – Directeur ¹

- Associé directeur et vice-président exécutif chez Oaklins E. Canada
- A été impliqué dans des entreprises telles que Domtar, Rio Tinto Alcan, Groupe Lassonde, Airex Energy, Bombardier et Bell Helicopter, et a participé à la création de plusieurs fonds d'investissement, tels que Teralys Capital et Cycle Capital

Alain Larochelle – Directeur ²

- Administrateur d'Iledor depuis 2010
- Vice-président de L.S.M. (LSM Ambiocréateurs), une société privée offrant une expertise en matière de son, d'éclairage, de la vidéo et de solutions pour les nouveaux médias au niveau national et international

¹ Membre du comité audit

² Membre du comité de gouvernance