

*(tous les montants sont en dollars américains, à moins d'indication contraire)*

*1) Il y a lieu de se reporter à la rubrique intitulée « Définition et rapprochement des mesures financières non conformes aux PCGR » du présent communiqué de presse*

## **Les Vêtements de Sport Gildan publie les résultats du deuxième trimestre de 2020**

- Solides flux de trésorerie disponibles<sup>1</sup> de 177 millions de dollars, les liquidités totales ont augmenté à 1,2 milliard de dollars
- Ventes de 230 millions de dollars, compte tenu d'une provision pour escomptes sur les ventes de 25 millions de dollars liée à une mesure touchant les prix
- Perte diluée par action conforme aux PCGR de 1,26 \$ et perte diluée par action ajustée<sup>1</sup> de 0,99 \$
- Les résultats du deuxième trimestre conformes aux PCGR reflètent des charges de 224 millions de dollars, notamment des charges liées à la COVID de 131 millions de dollars et des charges de 93 millions de dollars au titre des initiatives accélérées dans le cadre de la stratégie Retour à l'essentiel
- La modification des clauses restrictives liées aux conventions de crédit élimine l'incidence du deuxième trimestre et offre une flexibilité pour l'avenir
- Rajustement à un niveau convenable des coûts de fabrication et des charges de ventes et charges générales et administratives
- Accent continu sur les mesures de santé et de sécurité à mesure que les activités reprennent

**Montréal, le jeudi 30 juillet 2020** – Les Vêtements de Sport Gildan Inc. (TSX et NYSE : GIL) annonce aujourd'hui ses résultats pour le deuxième trimestre clos le 28 juin 2020.

Tel qu'anticipé, les résultats du deuxième trimestre reflètent les effets des fermetures généralisées imposées par les gouvernements qui ont débuté dans la deuxième moitié de mars et mis l'activité économique en pause pour une bonne partie du deuxième trimestre. Sans surprise, nos ventes pour le trimestre, qui se sont chiffrées à 230 millions de dollars, ont subi une baisse de 71 % comparé à l'année dernière et nous avons engagé des charges et des coûts importants liés à la COVID. « En dépit de l'incidence de la pandémie de COVID-19, nous avons continué de mettre l'accent sur nos priorités clés, notamment la santé et la sécurité de nos employés et le positionnement à long terme de nos activités », a déclaré Glenn J. Chamandy, président et chef de la direction de la Société. « Dans le contexte difficile de la pandémie et des mesures difficiles mais nécessaires que nous avons prises, nous avons redoublé nos efforts dans le cadre de la stratégie Retour à l'essentiel afin de rationaliser davantage nos portefeuilles de produits, d'éliminer la complexité et réduire les coûts de notre entreprise, de mieux soutenir nos clients et de générer une croissance à long terme de notre part de marché ».

Même si la pandémie de COVID-19 a eu une incidence significative sur les résultats du deuxième trimestre, nous avons été encouragés par certains signes de reprise, plus particulièrement les tendances dans les points de vente qui ont été meilleures que nous l'avions prévu dans tous les réseaux. À la fin du deuxième trimestre, pratiquement tous les entrepôts des clients de la distribution dans le réseau des vêtements à imprimer et la majorité des magasins de détail ayant pignon sur rue avaient rouvert leurs portes aux États-Unis, bien qu'avec des heures d'ouverture réduites pour bon nombre d'entre eux. Pour certaines catégories dans le réseau des vêtements à imprimer aux États-Unis, incluant les vêtements molletonnés et les vêtements mode de base, les ventes dans les points de vente sont devenues positives au mois de juin. Sur les marchés internationaux, même si les ventes dans les points de vente ont diminué d'un exercice à l'autre, les baisses de la demande ont ralenti et les ventes dans les points de vente en Europe et en Amérique latine ont été meilleures que prévu pour le trimestre. Dans le réseau de la vente au détail, alors que les ventes ont enregistré un recul significatif dans l'ensemble, certaines catégories ont mieux résisté au cours du trimestre et les ventes totales de nos produits de sous-vêtements pour hommes ont augmenté de 23,5 % par rapport à l'exercice précédent, ce qui rend compte des solides ventes et des gains de parts de marché. Nous avons aussi constaté une bonne performance de certains détaillants dans la catégorie des vêtements de sport. Alors que la majorité de nos installations de fabrication

sont restées fermées durant le trimestre, les ventes de nos produits ont été assurées à partir de nos stocks et des stocks de nos clients, en particulier dans le réseau des vêtements à imprimer, où nous avons constaté un écoulement important des stocks du réseau au cours du trimestre. Enfin, parallèlement à l'amélioration de la demande, nous avons entrepris la relance de la production à différents niveaux opérationnels dans la majorité de nos installations.

Malgré l'amélioration des tendances au niveau de la demande et la relance de nos installations de production, une incertitude subsiste à l'égard des répercussions du virus et du rythme auquel les économies du monde entier se redresseront. En conséquence, au cours du deuxième trimestre, nous avons pris plusieurs mesures pour accroître notre part de marché dans ce contexte, réduire encore davantage notre base de coûts et renforcer notre flexibilité financière. Nous estimons que ces mesures nous placeront en bonne position alors que nous continuons de gérer les conséquences de la pandémie en prévision de 2021 et dans une optique de croissance à plus long terme en 2022. Plus précisément, les principales répercussions de la COVID sur le bénéfice du trimestre et les mesures clés qui s'inscrivent dans le cadre de notre stratégie Retour à l'essentiel sont décrites ci-après :

#### **Principales répercussions liées à la COVID et initiatives liées à la stratégie Retour à l'essentiel**

- Nous avons continué de gérer et de faire concorder nos activités et les niveaux de nos stocks avec la demande actuelle et avons maintenu la majorité de nos installations de fabrication en veilleuse ou produisant à de faibles niveaux de capacité au cours du deuxième trimestre. Par conséquent, des coûts de la main-d'œuvre directe et des frais généraux liés à la production d'environ 86 millions de dollars ont été comptabilisés en charges à titre de coûts non incorporables pour le trimestre à l'étude. Ces coûts, avec et sans effet sur la trésorerie, auraient normalement été incorporés dans les stocks si nos installations avaient fonctionné à des niveaux normaux.
- Afin de réduire encore davantage notre structure de coûts, nous avons retranché 6 000 employés de plus du total de nos effectifs de fabrication pour nous ajuster à la demande actuelle. Nous avons aussi réduit nos effectifs liés aux fonctions de vente et fonctions générales et administratives d'environ 380 employés et annoncé la fermeture d'une plus petite installation de filature spécialisée aux États-Unis au cours du trimestre. Nous avons comptabilisé des charges de restructuration de 29 millions de dollars pour le trimestre, principalement au titre de ces mesures de réduction des coûts qui devraient, selon nos prévisions actuelles, générer des économies de coûts de 46 millions de dollars par année.
- Étant donné les besoins de production prévus moins importants pour 2020, nous avons résilié les positions excédentaires de couverture des contrats dérivés liés aux marchandises et évalué à la valeur de marché les engagements d'achat de coton excédentaires conclus avec des marchands, ce qui a donné lieu à une charge totale de 24,6 millions de dollars prise en compte dans le coût des ventes.
- Nous avons enregistré des charges liées aux stocks d'environ 56 millions de dollars au total relativement aux stocks de vêtements à imprimer et de vente au détail pour le trimestre. Un montant de 14 millions de dollars est imputable à la diminution de la valeur nette de réalisation de certains produits de vente au détail qui seront abandonnés en raison de la conjoncture de marché actuelle. Un montant de 26 millions de dollars découle de notre initiative de rationalisation des unités de produits de vêtements à imprimer et un montant de 16 millions de dollars est lié à la gestion des stocks des gammes de produits de vente au détail dans le cadre de notre stratégie Retour à l'essentiel.
- En juin, dans le but d'accroître notre part de marché dans le réseau des vêtements à imprimer, la Société a annoncé et lancé certains programmes promotionnels aux États-Unis, offrant des escomptes aux distributeurs en fonction de leurs ventes de nos produits aux sérigraphes réalisées en juin. Nous avons par la suite annoncé la prolongation de ces incitatifs promotionnels en juillet et en août et, par conséquent, nous avons inscrit une provision pour escomptes sur les ventes qui a eu pour effet de réduire les ventes du trimestre d'un montant de 24,6 millions de dollars au titre des escomptes prévus qu'obtiendront les distributeurs sur les futures ventes de leurs stocks à la clôture du deuxième trimestre.
- En dernier lieu, en juin, nous avons négocié une modification pour 12 mois des clauses restrictives liées à nos conventions de crédit existantes qui nous procure une plus grande flexibilité financière jusqu'au premier trimestre de 2021, alors que la Société continue de manœuvrer dans cette pandémie mondiale. Durant la période d'allègement des clauses restrictives, la clause restrictive relative au levier financier exclura les résultats financiers du deuxième trimestre de 2020 du calcul du ratio. Aux fins de la clause restrictive relative au ratio de levier financier de la dette nette, le BAIIA des douze derniers mois consécutifs sera fondé sur les trois derniers trimestres (en excluant le deuxième trimestre de 2020) précédant la date à laquelle le ratio est calculé, converti pour donner un chiffre annualisé sur quatre trimestres. De plus, la clause restrictive relative au ratio de levier financier de la dette nette a été relevée à différents niveaux maximaux compris entre 3,5 et 4,5 pour chaque trimestre compris dans la période d'allègement de la clause restrictive et fixée à 3,5 par la

suite. Des renseignements supplémentaires sur la modification des clauses restrictives sont donnés dans le rapport de gestion et les états financiers de la Société pour le trimestre et le semestre clos le 28 juin 2020.

Tout compte fait, à la suite de ces mesures et des répercussions de la COVID-19, nous avons enregistré une perte par action conforme aux PCGR de 1,26 \$ et une perte ajustée de 0,99 \$ par action pour le deuxième trimestre. La perte conforme aux PCGR reflète l'incidence de la diminution des produits conjuguée à l'incidence des charges totales de 224 millions de dollars, notamment des charges liées à la COVID-19 de 131 millions de dollars et des charges de 93 millions de dollars au titre des initiatives accélérées dans le cadre de la stratégie Retour à l'essentiel. Malgré cette perte importante, grâce à la gestion serrée du fonds de roulement et des dépenses d'investissement, nous avons dégagé des flux de trésorerie disponibles de 177 millions de dollars pour le trimestre. À la fin juin, notre dette nette totalisait 987 millions de dollars et nos liquidités disponibles avaient augmenté à environ 1,2 milliard de dollars.

### Résultats opérationnels du deuxième trimestre de 2020

Les ventes de 229,7 millions de dollars pour le deuxième trimestre clos le 28 juin 2020 ont reculé de 71,3 % par rapport à celles du trimestre correspondant de l'exercice précédent, baisse qui s'explique surtout par la réduction des volumes de ventes découlant du ralentissement important de la demande au cours du trimestre, l'incidence du déstockage important de vêtements à imprimer effectué par les distributeurs, la gamme de produits moins avantageuse et les rabais promotionnels plus importants dans le réseau des vêtements à imprimer. Au cours du deuxième trimestre, les ventes de vêtements de sport ont totalisé 131,6 millions de dollars, en baisse de 80,2 % par rapport au deuxième trimestre de l'exercice 2019. Le recul est principalement imputable à la baisse des volumes de ventes dans le réseau des vêtements à imprimer, qui ont fléchi de 75 % en Amérique du Nord et d'environ 55 % à l'échelle internationale. En plus de la performance négative dans les points de vente, nous avons constaté des niveaux élevés de déstockage par les distributeurs, qui ont eu recours à l'écoulement de leurs stocks pour répondre à la demande et gérer leurs besoins en fonds de roulement. Par conséquent, les stocks dans le réseau des distributeurs étaient à la fin du trimestre, et sont toujours, considérablement moins importants qu'un an plus tôt. Les ventes de vêtements de sport reflètent aussi l'incidence des rabais promotionnels plus importants au cours du trimestre, en incluant la provision pour escomptes sur les ventes de 24,6 millions de dollars liée à des incitatifs promotionnels dans le réseau des vêtements à imprimer fondée sur les ventes continues de nos produits aux sérigraphes par les distributeurs. Dans le contexte actuel, nous estimons qu'il y a une occasion de mettre à profit notre base de coûts et notre situation financière pour favoriser davantage la pénétration du marché grâce aux activités promotionnelles dans le réseau des vêtements à imprimer. Les volumes de ventes de vêtements de sport dans le secteur de la vente au détail ont aussi diminué en raison de la fermeture généralisée des magasins de détail, ce qui a touché le plus durement nos activités dans les réseaux des grands magasins, des chaînes nationales, des magasins de sport spécialisés et des clients de marques mondiales axées sur le style de vie, facteur contrebalancé en partie par l'augmentation des ventes sur les marchés de masse, de l'artisanat et en ligne. Les ventes dans la catégorie des articles chaussants et des sous-vêtements se sont établies à 98,1 millions de dollars, soit une baisse de 27,9 % pour le trimestre par rapport à l'exercice précédent. La diminution des ventes dans la catégorie des articles chaussants et des sous-vêtements est aussi attribuable aux fermetures des magasins de détail au cours du trimestre, qui se sont répercutées sur nos ventes de chaussettes. Notre performance sur le plan des ventes de sous-vêtements a été solide pour le trimestre, la hausse de 23,5 % par rapport à l'exercice précédent reflétant la croissance dans les deux chiffres des ventes de sous-vêtements de marque privée et des ventes de sous-vêtements en ligne, en dépit d'un recul de la demande en général dans cette catégorie selon les données de NPD Retail Tracking Service.

Le bénéfice brut déficitaire pour le trimestre à l'étude est principalement attribuable aux effets de la COVID-19 et de la stratégie Retour à l'essentiel. Nous avons enregistré une perte brute de 148,5 millions de dollars, ou 122,5 millions de dollars après ajustement<sup>1</sup>, c'est-à-dire après avoir rajouté l'incidence de la charge de 26,0 millions de dollars liée à l'initiative de rationalisation des unités de produits dans le cadre de notre stratégie Retour à l'essentiel. Par rapport à l'exercice précédent, la performance sur le plan du bénéfice brut s'explique principalement par la diminution des ventes, en incluant la provision pour escomptes sur les ventes de 24,6 millions de dollars pour le trimestre, les coûts liés à la mise en veilleuse des activités de fabrication, les provisions pour stocks et l'incidence de la résiliation des couvertures de contrats dérivés et des engagements d'achat de coton excédentaires.

Pour le deuxième trimestre de 2020, les charges de vente et charges générales et administratives ont totalisé 64,9 millions de dollars, en baisse de 27,1 millions de dollars par rapport aux charges de vente et charges générales et administratives de 92,0 millions de dollars pour le trimestre correspondant de l'exercice précédent, en raison essentiellement des charges moins élevées liées à la rémunération, de la diminution des coûts de distribution liés au volume et des mesures de contrôle des coûts.

La perte de valeur des créances clients pour le deuxième trimestre de 2020 correspond à un recouvrement de 6,3 millions de dollars, puisque les recouvrements élevés au cours du trimestre, qui ont été plus importants que prévu, ont abouti à une réduction des soldes des créances clients. Les coûts de restructuration et autres coûts connexes à des acquisitions pour le deuxième trimestre se sont chiffrés à 29,0 millions de dollars. Ces coûts se rapportent principalement aux mesures prises pour rajuster à un niveau convenable et gérer plus efficacement nos coûts de fabrication et nos charges de ventes et charges générales et administratives dans le contexte actuel et d'une reprise économique progressive.

La perte opérationnelle pour le deuxième trimestre de 2020 a totalisé 236,1 millions de dollars. En excluant les coûts de restructuration et autres coûts connexes à des acquisitions et les charges liées à notre initiative de rationalisation des unités de produits de vêtements à imprimer, après ajustement<sup>1</sup>, la perte opérationnelle pour le trimestre s'est établie à 181,1 millions de dollars. En outre, les charges financières nettes de 16,1 millions de dollars pour le trimestre ont augmenté de 5,5 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent, en raison surtout des frais liés à la modification des clauses restrictives et des niveaux d'emprunt moyens supérieurs. Par conséquent, nous avons enregistré une perte nette de 249,7 millions de dollars, ou 1,26 \$ par action sur une base diluée, pour la période de trois mois close le 28 juin 2020 et une perte nette ajustée de 196,6 millions de dollars, ou 0,99 \$ par action sur une base diluée.

Malgré cette perte, nous avons généré des flux de trésorerie disponibles de 177,1 millions de dollars au cours du deuxième trimestre de 2020, comparativement à 26,0 millions de dollars au cours du deuxième trimestre de l'exercice précédent, grâce à une gestion serrée du fonds de roulement et à la suspension des dépenses d'investissement non essentielles, ce qui a plus que compensé la perte de revenus pour le trimestre. Nous avons enregistré des recouvrements élevés au cours du trimestre, écoulé nos stocks pour expédier les ventes pendant que les installations de fabrication restaient en veilleuse et consacré 5,2 millions de dollars aux dépenses d'entretien. Ainsi, la Société a clos le deuxième trimestre de 2020 avec une dette nette<sup>1</sup> de 987,3 millions de dollars et des liquidités d'environ 1,2 milliard de dollars.

### **Résultats opérationnels depuis le début de l'exercice**

Au cours de la période de six mois close le 28 juin 2020, les ventes nettes de 688,8 millions de dollars ont reculé de 51,7 % par rapport à celles de la période correspondante de l'exercice précédent, reflétant des baisses de 56,5 % des ventes de vêtements de sport et de 30,7% dans la catégorie des articles chaussants et des sous-vêtements. La diminution des ventes de vêtements de sport, qui se sont chiffrées à 504,2 millions de dollars, s'explique principalement par la réduction des ventes unitaires qui ont grandement souffert du ralentissement de la demande en lien avec la pandémie de COVID-19, ainsi que par l'incidence du déstockage effectué par les distributeurs dans le réseau des vêtements à imprimer, la gamme de produits moins avantageuse et l'incidence de la mesure touchant les prix mise en place dans le réseau des vêtements à imprimer au deuxième trimestre. De même, les ventes dans la catégorie des articles chaussants et des sous-vêtements, qui se sont chiffrées à 184,6 millions de dollars depuis le début de l'exercice, reflètent aussi les fermetures généralisées de magasins de vente au détail qui ont débuté dans la deuxième moitié de mars 2020 et se sont poursuivies pendant l'essentiel du deuxième trimestre. Le recul des ventes dans cette catégorie est imputable à la diminution des ventes de chaussettes, qui tient également compte de l'incidence de l'abandon d'un programme de commercialisation de chaussettes sur le marché de masse, contrebalancé en partie par l'augmentation des ventes de sous-vêtements. La hausse des ventes de sous-vêtements depuis le début de l'exercice est attribuable à l'augmentation des ventes de sous-vêtements pour hommes de marques privées, en partie neutralisée par le contexte de demande touché par la COVID-19 et l'abandon d'un programme de commercialisation de sous-vêtements de marque sur le marché de masse en 2019.

Pour le premier semestre de l'exercice, nous avons enregistré une perte brute de 41,9 millions de dollars, ou 7,9 millions de dollars après ajustement, en raison de l'incidence de la pandémie. La baisse importante par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent s'explique essentiellement par la réduction des volumes de ventes unitaires, les coûts fixes liés à la production non imputés pendant que la capacité de production était mise en veilleuse, les provisions pour stocks ainsi que l'incidence de la résiliation des couvertures de contrats dérivés et des engagements

d'achat de coton excédentaires, tous ces facteurs ayant été déclenchés par la pandémie. La perte brute enregistrée depuis le début de l'exercice reflète aussi la gamme de produits moins avantageuse et les rabais promotionnels plus importants dans le réseau des vêtements à imprimer, contrebalancés en partie par la composition plus favorable des produits vendus au détail.

Pour la période de six mois close le 28 juin 2020, les charges de vente et charges générales et administratives de 138,9 millions de dollars ont diminué de 46,1 millions de dollars en raison des charges moins élevées liées à la rémunération, de la diminution des coûts de distribution liés au volume et des mesures de contrôle des coûts. La perte de valeur des créances clients totalisant 14,5 millions de dollars, en baisse par rapport à 24,8 millions de dollars à l'exercice précédent, est principalement attribuable à la non-récurrence d'une perte liée à la mise sous séquestre d'un distributeur qui s'est produite à l'exercice précédent, en partie contrebalancée par l'augmentation de notre estimation de la correction de valeur pour pertes de crédit attendues découlant du contexte économique actuel. Les coûts de restructuration et autres coûts connexes à des acquisitions de 39,2 millions de dollars pour le premier semestre de 2020 découlent principalement des initiatives liées à la stratégie Retour à l'essentiel, y compris le regroupement des activités de fabrication et d'autres initiatives d'optimisation des activités de fabrication.

En conséquence, compte tenu de ces charges et de la perte de valeur du goodwill de 94,0 millions de dollars inscrite au titre de notre unité génératrice de trésorerie (« UGT ») Articles chaussants pour le premier trimestre, nous avons enregistré une perte opérationnelle de 328,4 millions de dollars pour le premier semestre de 2020, comparativement à un bénéfice opérationnel de 146,8 millions de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent. En excluant les coûts de restructuration et autres coûts connexes à des acquisitions, les charges liées aux unités de produits de vêtements à imprimer rationalisées et la perte de valeur du goodwill et des immobilisations incorporelles, la perte opérationnelle ajustée<sup>1</sup> depuis le début de l'exercice s'est chiffrée à 161,2 millions de dollars, comparativement à un bénéfice opérationnel ajusté<sup>1</sup> de 173,7 millions de dollars un an plus tôt. Cette diminution reflète la réduction de la base de ventes et la marge opérationnelle négative qui ont conduit à une perte nette pour le premier semestre de 2020 de 349,0 millions de dollars, ou 1,76 \$ par action sur une base diluée, et à une perte ajustée de 185,4 millions de dollars, ou 0,93 \$ par action.

### **Conditions actuelles du marché**

Comme nous l'avons annoncé précédemment, étant donné le caractère sans précédent des répercussions de la COVID-19 et l'incertitude qui en découle, la Société a retiré ses prévisions pour l'exercice 2020 le 23 mars 2020. Bien que la Société ne présente pas de prévisions pour l'exercice complet 2020 pour le moment, ce qui suit reflète ce que nous observons actuellement sur le marché.

Depuis avril, les ventes dans les points de vente du réseau des vêtements à imprimer aux États-Unis ont commencé à augmenter séquentiellement sur une base mensuelle, affichant en moyenne un recul d'environ 50 % d'un exercice à l'autre pour le deuxième trimestre et une baisse de l'ordre de 20 % à la fin du trimestre, ce qui est mieux que prévu. En juillet, les ventes dans les points de vente du réseau des vêtements à imprimer aux États-Unis ont augmenté au début du mois, mais elles ont régressé de nouveau depuis, dans une fourchette de 15 % à 20 %. Dans un autre ordre d'idées, nous avons aussi commencé à constater une amélioration des tendances des ventes sur le marché de la vente au détail dans la deuxième moitié du deuxième trimestre lorsque les gouvernements ont assoupli les restrictions et que les magasins de vente au détail ont commencé à rouvrir. Nous avons observé une nouvelle augmentation des ventes dans les points de vente au détail en juillet, et nous sommes encouragés par nos ventes dans le réseau de la vente au détail jusqu'à présent au troisième trimestre, qui sont légèrement supérieures aux niveaux de l'exercice précédent. Les ventes dans les points de vente sur le marché de masse et en ligne continuent d'afficher une bonne performance, soit une forte croissance dans les deux chiffres, alors que les ventes dans les points de vente de certains détaillants intermédiaires comme les grands magasins, les chaînes nationales et les magasins de sport spécialisés enregistrent toutefois une baisse de l'ordre de 20 % à 30 % par rapport à l'exercice précédent.

Les signes de reprise sont encourageants, mais la trajectoire de la pandémie reste incertaine compte tenu de l'augmentation récente des cas de COVID-19 dans plusieurs régions et l'attention renouvelée portée aux mesures de distanciation sociale. Cependant, malgré cette incertitude, nous croyons que nous avons pris des mesures rapides et importantes pour établir la flexibilité financière et opérationnelle nécessaire qui nous permettra de manœuvrer dans ce contexte et de ressortir de la pandémie dans une position concurrentielle globalement forte.

**Données sur les actions en circulation**

En date du 24 juillet 2020, 198 224 646 actions ordinaires étaient émises et en circulation, tandis que 2 219 128 options sur actions et 115 500 unités d'actions incessibles dilutives (les « UAI visant des actions nouvelles ») étaient en circulation. Chaque option sur actions confère au porteur le droit d'acheter, à un prix prédéterminé, une action ordinaire à la fin de la période d'acquisition des droits. Chaque UAI visant des actions nouvelles confère au porteur le droit de recevoir une action ordinaire nouvelle à la fin de la période d'acquisition des droits, sans qu'aucune contrepartie monétaire ne soit versée à la Société.

**Information sur la conférence téléphonique**

Les Vêtements de Sport Gildan Inc. tiendra une conférence téléphonique aujourd'hui à 8 h 30, HE, pour présenter les résultats de la Société pour le deuxième trimestre de 2020. Une webdiffusion audio en direct, ainsi qu'une rediffusion de la conférence téléphonique sera disponible sur le site Web corporatif de la Société ou en utilisant le lien suivant : <https://gildancorp.com/fr/investisseurs/evenements-et-presentations/>. Pour accéder à la conférence téléphonique, composez le (877) 282-2924 (Canada et États-Unis) ou le (470) 495-9480 (international), suivi du code 5179253#. Une retransmission sera disponible pendant 7 jours à compter de 11 h 30, HE, en composant le (855) 859-2056 (Canada et États-Unis) ou le (404) 537-3406 (international), suivi du même code.

**Notes**

Le présent communiqué doit être lu en parallèle avec le rapport de gestion de Gildan et ses états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités au 28 juin 2020 et pour les périodes de trois mois et de six mois closes à cette date qui seront déposés par Gildan auprès des Autorités canadiennes en valeurs mobilières et de la Securities and Exchange Commission des États-Unis et qui seront disponibles sur le site Web corporatif de Gildan.

Certains légers écarts attribuables à des facteurs d'arrondissement peuvent exister entre les états financiers consolidés intermédiaires résumés non audités et les tableaux sommaires qui se trouvent dans le présent communiqué de presse.

## Information financière supplémentaire

### DONNÉES FINANCIÈRES CONSOLIDÉES (NON AUDITÉES)

<i>(en millions de dollars, sauf les montants par action ou à moins d'indication contraire)</i>	<b>T2 2020</b>	<b>T2 2019</b>	<b>Variation (%)</b>	<b>Cumul annuel en 2020</b>	<b>Cumul annuel en 2019</b>	<b>Variation (%)</b>
Ventes nettes	<b>229,7</b>	801,6	(71,3) %	<b>688,8</b>	1 425,6	(51,7) %
Bénéfice brut (perte brute)	<b>(148,5)</b>	222,8	n. s.	<b>(41,9)</b>	383,5	n. s.
Bénéfice brut ajusté (perte brute ajustée) <sup>1)</sup>	<b>(122,5)</b>	222,8	n. s.	<b>(7,9)</b>	383,5	n. s.
Charges de vente et charges générales et administratives	<b>64,9</b>	92,0	(29,5) %	<b>138,9</b>	185,0	(24,9) %
Perte de valeur (reprise de perte de valeur) des créances clients	<b>(6,3)</b>	0,4	n. s.	<b>14,5</b>	24,8	(41,5) %
Coûts de restructuration et autres coûts connexes à des acquisitions	<b>29,0</b>	16,3	77,9 %	<b>39,2</b>	26,9	45,7 %
Perte de valeur du goodwill et des immobilisations incorporelles	—	—	n. s.	<b>94,0</b>	—	n. s.
Bénéfice opérationnel (perte opérationnelle)	<b>(236,1)</b>	114,1	n. s.	<b>(328,4)</b>	146,8	n. s.
Bénéfice opérationnel ajusté (perte opérationnelle ajustée) <sup>1)</sup>	<b>(181,1)</b>	130,4	n. s.	<b>(161,2)</b>	173,7	n. s.
BAIIA ajusté <sup>1)</sup>	<b>(137,2)</b>	174,5	n. s.	<b>(87,0)</b>	257,8	n. s.
Charges financières	<b>16,1</b>	10,6	51,9 %	<b>24,0</b>	19,7	21,8 %
Charge (recouvrement) d'impôt sur le résultat	<b>(2,5)</b>	3,8	n. s.	<b>(3,4)</b>	4,7	n. s.
Bénéfice net (perte nette)	<b>(249,7)</b>	99,7	n. s.	<b>(349,0)</b>	122,4	n. s.
Bénéfice net ajusté (perte nette ajustée) <sup>1)</sup>	<b>(196,6)</b>	115,0	n. s.	<b>(185,4)</b>	147,8	n. s.
Bénéfice de base par action	<b>(1,26)</b>	0,49	n. s.	<b>(1,76)</b>	0,59	n. s.
Bénéfice dilué par action	<b>(1,26)</b>	0,49	n. s.	<b>(1,76)</b>	0,59	n. s.
Bénéfice dilué par action ajusté <sup>1)</sup>	<b>(0,99)</b>	0,56	n. s.	<b>(0,93)</b>	0,72	n. s.
Marge brute	<b>(64,6) %</b>	27,8 %	(92,4) pp	<b>(6,1) %</b>	26,9 %	(33,0) pp
Marge brute ajustée <sup>1)</sup>	<b>(52,2) %</b>	27,8 %	(80,0) pp	<b>(1,1) %</b>	26,9 %	(28,0) pp
Charges de vente et charges générales et administratives en pourcentage des ventes	<b>28,3 %</b>	11,5 %	16,8 pp	<b>20,2 %</b>	13,0 %	7,2 pp
Marge opérationnelle	<b>(102,8) %</b>	14,2 %	(117,0) pp	<b>(47,7) %</b>	10,3 %	(58,0) pp
Marge opérationnelle ajustée <sup>1)</sup>	<b>(77,2) %</b>	16,3 %	(93,5) pp	<b>(23,0) %</b>	12,2 %	(35,2) pp
Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles	<b>181,8</b>	79,5	128,7 %	<b>(27,6)</b>	(25,7)	n. s.
Dépenses d'investissement	<b>5,2</b>	55,9	(90,7) %	<b>30,8</b>	78,8	(60,9) %
Flux de trésorerie disponibles <sup>1)</sup>	<b>177,1</b>	26,0	581,2 %	<b>(57,9)</b>	(101,8)	n. s.

n. s. = non significatif

<i>Au</i>	<b>28 juin 2020</b>	<b>29 déc. 2019</b>
Stocks	<b>1 032,7</b>	1 052,1
Créances clients	<b>158,6</b>	320,9
Dette nette <sup>1)</sup>	<b>987,3</b>	862,4
Levier financier de la dette nette <sup>2)</sup>	<b>4,9</b>	1,6

1) Il y a lieu de se reporter à la rubrique intitulée « Définition et rapprochement des mesures financières non conformes aux PCGR » du présent communiqué de presse.

2) Aux fins des conventions relatives aux prêts et aux effets, le ratio de la dette nette au BAIIA de la Société était de 2,0 au 28 juin 2020.

## Informations supplémentaires

### Répercussions liées à la COVID et initiatives liées à la stratégie Retour à l'essentiel pour la période de trois mois close le 28 juin 2020

<i>(en millions de dollars)</i>	Initiatives Retour à l'essentiel	Coûts / charges liés à la COVID
Les coûts et charges suivants sont inclus dans les postes indiqués ci-dessous :		
<b>Ventes nettes</b>		
Mesure touchant les prix	24,6	—
<b>Coût des ventes</b>		
Coûts liés à la mise en veilleuse des activités de fabrication	—	85,9
Résiliation des couvertures de contrats dérivés et des engagements d'achat de coton excédentaires	—	24,6
Rationalisation du nombre d'unités de produits de vêtements à imprimer <sup>1)</sup>	26,0	—
Gestion des stocks de la gamme de produits vendus au détail	16,0	—
Autres charges liées aux stocks de vente au détail	—	14,0
Fermeture de l'installation de filature spécialisée	0,8	—
Autres	1,0	2,8
<b>Charges de vente et charges générales et administratives</b>		
Rajustement à un niveau convenable des charges de ventes et charges générales et administratives	—	2,6
Autres	—	1,0
<b>Perte de valeur (reprise de perte de valeur) des créances clients</b>	—	(6,3)
<b>Coûts de restructuration et autres coûts connexes à des acquisitions</b>		
Fermeture de l'installation de filature spécialisée <sup>1)</sup>	21,9	—
Rajustement à un niveau convenable des charges de ventes et charges générales et administratives <sup>1)</sup>	—	2,1
Autres <sup>1)</sup>	5,0	—
<b>Charges financières, montant net</b>	—	3,9
<b>Recouvrement d'impôt lié aux coûts de restructuration et autres coûts connexes à des acquisitions<sup>1)</sup></b>	(1,9)	—
	<b>93,4</b>	<b>130,6</b>

1) Éléments exclus du bénéfice net ajusté, dont un montant de 27,1 millions de dollars est lié aux coûts de restructuration et autres coûts connexes à des acquisitions et un montant de 26,0 millions de dollars est lié aux charges découlant de l'initiative de rationalisation du nombre d'unités de produits de vêtements à imprimer.

Il y a lieu de se reporter à la rubrique intitulée « Définition et rapprochement des mesures financières non conformes aux PCGR » du présent communiqué de presse.

## VENTILATION DES PRODUITS

Les ventes nettes par principal groupe de produits sont comme suit :

<i>(en millions de dollars, à moins d'indication contraire)</i>	T2 2020	T2 2019	Variation (%)	Cumul annuel en 2020	Cumul annuel en 2019	Variation (%)
Vêtements de sport	131,6	665,6	(80,2) %	504,2	1 159,2	(56,5) %
Articles chaussants et sous-vêtements	98,1	136,0	(27,9) %	184,6	266,4	(30,7) %
	229,7	801,6	(71,3) %	688,8	1 425,6	(51,7) %



Les ventes nettes ont été réalisées auprès de clients situés dans les régions suivantes :

<i>(en millions de dollars, à moins d'indication contraire)</i>	<b>T2 2020</b>	<b>T2 2019</b>	<b>Variation (%)</b>	<b>Cumul annuel en 2020</b>	<b>Cumul annuel en 2019</b>	<b>Variation (%)</b>
États-Unis	<b>185,7</b>	683,9	(72,8) %	<b>575,1</b>	1 214,7	(52,7) %
Canada	<b>8,6</b>	27,3	(68,5) %	<b>24,9</b>	53,1	(53,1) %
International	<b>35,4</b>	90,5	(60,9) %	<b>88,8</b>	157,8	(43,7) %
	<b>229,7</b>	801,7	(71,3) %	<b>688,8</b>	1 425,6	(51,7) %

#### **Définition et rapprochement des mesures financières non conformes aux PCGR**

Le présent communiqué de presse comporte des références à certaines mesures financières non conformes aux PCGR décrites ci-après. Ces mesures non conformes aux PCGR n'ont pas de sens normalisé aux termes des Normes internationales d'information financière (« IFRS ») et il est donc peu probable qu'elles soient comparables à des mesures semblables présentées par d'autres entreprises. Par conséquent, elles ne doivent pas être considérées de façon isolée. Les modalités et les définitions relatives aux mesures non conformes aux PCGR utilisées dans le présent communiqué et un rapprochement de chacune d'elles avec la mesure conforme aux IFRS la plus directement comparable figurent ci-dessous. Les mesures non conformes aux PCGR sont présentées de manière cohérente pour toutes les périodes présentées dans le présent communiqué de presse, sauf pour ce qui est indiqué ci-dessous.

#### **Bénéfice net ajusté et bénéfice dilué par action ajusté**

Le bénéfice net ajusté correspond au bénéfice net avant les coûts de restructuration et les autres coûts connexes à des acquisitions, l'impôt sur le résultat lié aux activités de restructuration et autres activités connexes à des acquisitions, l'impôt sur le résultat lié à la réévaluation de la probabilité de réalisation d'actifs d'impôt différé antérieurement comptabilisés ou décomptabilisés, ainsi que l'impôt sur le résultat découlant de la réévaluation des actifs et des passifs d'impôt différé à la suite de modifications des taux d'impôt prévus par la loi dans les pays où nous exerçons nos activités. Pour l'exercice 2020, le bénéfice net ajusté exclut aussi la perte de valeur du goodwill et des immobilisations incorporelles ainsi que l'incidence des ajustements liés à la décision prise par la Société au quatrième trimestre de l'exercice 2019 de mettre en œuvre une initiative stratégique visant à réduire sensiblement le nombre d'unités de produits dans sa gamme de vêtements à imprimer en cessant ses activités de distribution à la pièce et en abandonnant les styles et les unités de produits redondants et moins productifs entre les marques. Cette initiative a pour but de simplifier le portefeuille de produits de la Société et de diminuer la complexité de ses activités de fabrication et de ses entrepôts de distribution. Cette initiative stratégique entraîne notamment des réductions de valeur des stocks et la constitution d'une provision pour les rendus sur ventes en prévision des retours de produits liés aux unités de produits abandonnées, y compris des réductions de valeur et des provisions pour les rendus sur ventes comptabilisées dans les états financiers de la Société pour le quatrième trimestre de l'exercice 2019 et le premier semestre de l'exercice 2020. Le bénéfice dilué par action ajusté correspond au bénéfice net ajusté divisé par le nombre moyen pondéré dilué d'actions ordinaires en circulation. La Société utilise le bénéfice net ajusté et le bénéfice dilué par action ajusté pour mesurer sa performance d'une période à l'autre, sans tenir compte de la variation liée à l'incidence des éléments décrits ci-dessus. La Société exclut ces éléments parce qu'ils influencent la comparabilité des résultats financiers et pourraient fausser l'analyse des tendances relativement à son rendement commercial. Le fait d'exclure ces éléments ne signifie pas qu'ils sont nécessairement non récurrents.

<i>(en millions de dollars, sauf les montants par action)</i>	<b>T2 2020</b>	<b>T2 2019</b>	<b>Cumul annuel en 2020</b>	<b>Cumul annuel en 2019</b>
Bénéfice net (perte nette)	<b>(249,7)</b>	99,7	<b>(349,0)</b>	122,4
Ajustement pour tenir compte des éléments suivants :				
Coûts de restructuration et autres coûts connexes à des acquisitions	<b>29,0</b>	16,3	<b>39,2</b>	26,9
Perte de valeur du goodwill et des immobilisations incorporelles	<b>—</b>	—	<b>94,0</b>	—
Incidence de l'initiative stratégique visant la gamme de produits <sup>1)</sup>	<b>26,0</b>	—	<b>34,0</b>	—
Recouvrement d'impôt lié à la note ci-dessus	<b>(1,9)</b>	(1,0)	<b>(3,6)</b>	(1,5)
Bénéfice net ajusté (perte nette ajustée)	<b>(196,6)</b>	115,0	<b>(185,4)</b>	147,8
Bénéfice de base par action	<b>(1,26)</b>	0,49	<b>(1,76)</b>	0,59
Bénéfice dilué par action	<b>(1,26)</b>	0,49	<b>(1,76)</b>	0,59
Bénéfice dilué par action ajusté	<b>(0,99)</b>	0,56	<b>(0,93)</b>	0,72

1) Pour la période de trois mois close le 28 juin 2020, compte tenu de réductions de valeur des stocks de 24,0 millions de dollars incluses dans le coût des ventes et de l'incidence de 2,0 millions de dollars sur le bénéfice brut d'une provision pour les rendus sur ventes en prévision des retours de produits liés aux unités de produits abandonnées (laquelle a réduit les ventes nettes de 5,0 millions de dollars et le coût des ventes de 3,0 millions de dollars). Pour la période de six mois close le 28 juin 2020, compte tenu de réductions de valeur des stocks de 29,2 millions de dollars incluses dans le coût des ventes et de l'incidence de 4,8 millions de dollars sur le bénéfice brut d'une provision pour les rendus sur ventes en prévision des retours de produits liés aux unités de produits abandonnées (laquelle a réduit les ventes nettes de 11,2 millions de dollars et le coût des ventes de 6,4 millions de dollars).

#### Bénéfice brut ajusté et marge brute ajustée

Le bénéfice brut ajusté correspond au bénéfice brut excluant l'incidence des ajustements liés à la décision prise par la Société au quatrième trimestre de l'exercice 2019 de mettre en œuvre une initiative stratégique visant à réduire sensiblement le nombre d'unités de produits dans sa gamme de vêtements à imprimer en cessant ses activités de distribution à la pièce et en abandonnant les styles et les unités de produits redondants et moins productifs entre les marques. Cette initiative a pour but de simplifier le portefeuille de produits de la Société et de diminuer la complexité de ses activités de fabrication et de ses entrepôts de distribution. Cette initiative stratégique entraîne notamment des réductions de valeur des stocks et la constitution d'une provision pour les rendus sur ventes en prévision des retours de produits liés aux unités de produits abandonnées, y compris des réductions de valeur et des provisions pour les rendus sur ventes comptabilisées dans les états financiers de la Société pour le quatrième trimestre de l'exercice 2019 et le premier semestre de l'exercice 2020. La marge brute ajustée correspond au bénéfice brut ajusté divisé par les ventes nettes excluant la provision pour les rendus sur ventes en prévision des retours de produits liés aux unités de produits abandonnées. La direction utilise le bénéfice brut ajusté et la marge brute ajustée pour mesurer la performance de la Société d'une période à l'autre, sans tenir compte des variations liées à l'incidence des éléments décrits ci-dessus. La Société exclut ces éléments parce qu'ils influencent la comparabilité des résultats financiers et pourraient potentiellement fausser l'analyse des tendances relativement à son rendement commercial. Le fait d'exclure ces éléments ne signifie pas qu'ils sont nécessairement non récurrents.

<i>(en millions de dollars, à moins d'indication contraire)</i>	<b>T2 2020</b>	<b>T2 2019</b>	<b>Cumul annuel en 2020</b>	<b>Cumul annuel en 2019</b>
Bénéfice brut (perte brute)	<b>(148,5)</b>	222,8	<b>(41,9)</b>	383,5
Ajustement pour tenir compte de l'élément suivant :				
Incidence de l'initiative stratégique visant la gamme de produits <sup>1)</sup>	<b>26,0</b>	—	<b>34,0</b>	—
Bénéfice brut ajusté (perte brute ajustée)	<b>(122,5)</b>	222,8	<b>(7,9)</b>	383,5
Marge brute	<b>(64,6) %</b>	27,8 %	<b>(6,1) %</b>	26,9 %
Marge brute ajustée <sup>2)</sup>	<b>(52,2) %</b>	27,8 %	<b>(1,1) %</b>	26,9 %

1) Pour la période de trois mois close le 28 juin 2020, compte tenu de réductions de valeur des stocks de 24,0 millions de dollars incluses dans le coût des ventes et de l'incidence de 2,0 millions de dollars sur le bénéfice brut d'une provision pour les rendus sur ventes en prévision des retours de produits liés aux unités de produits abandonnées (laquelle a réduit les ventes nettes de 5,0 millions de dollars et le coût des ventes de 3,0 millions de dollars). Pour la période de six mois close le 28 juin 2020, compte tenu de réductions de valeur des stocks de 29,2 millions de dollars incluses dans le coût des ventes et de l'incidence de 4,8 millions de dollars sur le bénéfice brut d'une provision pour les rendus sur ventes en prévision des retours de produits liés aux unités de produits abandonnées (laquelle a réduit les ventes nettes de 11,2 millions de dollars et le coût des ventes de 6,4 millions de dollars).

2) Correspond au bénéfice brut ajusté divisé par les ventes nettes excluant la provision pour les rendus sur ventes en prévision des retours de produits liés aux unités de produits abandonnées.

#### Bénéfice opérationnel ajusté et marge opérationnelle ajustée

Le bénéfice opérationnel ajusté correspond au bénéfice opérationnel avant les coûts de restructuration et les autres coûts connexes à des acquisitions. Pour l'exercice 2020, le bénéfice net ajusté exclut aussi la perte de valeur du goodwill et des immobilisations incorporelles ainsi que l'incidence des ajustements liés à la décision prise par la Société au quatrième trimestre de l'exercice 2019 de mettre en œuvre une initiative stratégique visant à réduire sensiblement le nombre d'unités de produits dans sa gamme de vêtements à imprimer en cessant ses activités de distribution à la pièce et en abandonnant les styles et les unités de produits redondants et moins productifs entre les marques. Cette initiative a pour but de simplifier le portefeuille de produits de la Société et de diminuer la complexité de ses activités de fabrication et de ses entrepôts de distribution. Cette initiative stratégique entraîne notamment des réductions de valeur des stocks et la constitution d'une provision pour les rendus sur ventes en prévision des retours de produits liés aux unités de produits abandonnées, y compris des réductions de valeur et des provisions pour les rendus sur ventes comptabilisées dans les états financiers de la Société pour le quatrième trimestre de l'exercice 2019 et le premier semestre de l'exercice 2020. La marge opérationnelle ajustée correspond au bénéfice opérationnel ajusté divisé par les ventes nettes excluant la provision pour les rendus sur ventes en prévision des retours de produits liés aux unités de produits abandonnées. La direction utilise le bénéfice opérationnel ajusté et la marge opérationnelle ajustée pour mesurer la performance de la Société d'une période à l'autre, sans tenir compte des variations liées à l'incidence des éléments décrits ci-dessus. La Société exclut ces éléments du calcul parce qu'ils influencent la comparabilité des résultats financiers et pourraient potentiellement fausser l'analyse des tendances relatives à son rendement commercial. Le fait d'exclure ces éléments ne signifie pas qu'ils sont nécessairement non récurrents.

<i>(en millions de dollars, à moins d'indication contraire)</i>	<b>T2 2020</b>	T2 2019	<b>Cumul annuel en 2020</b>	Cumul annuel en 2019
Bénéfice opérationnel (perte opérationnelle)	<b>(236,1)</b>	114,1	<b>(328,4)</b>	146,8
Ajustement pour tenir compte des éléments suivants :				
Coûts de restructuration et autres coûts connexes à des acquisitions	<b>29,0</b>	16,3	<b>39,2</b>	26,9
Perte de valeur du goodwill et des immobilisations incorporelles	—	—	<b>94,0</b>	—
Incidence de l'initiative stratégique visant la gamme de produits <sup>1)</sup>	<b>26,0</b>	—	<b>34,0</b>	—
Bénéfice opérationnel ajusté (perte opérationnelle ajustée)	<b>(181,1)</b>	130,4	<b>(161,2)</b>	173,7
Marge opérationnelle	<b>(102,8) %</b>	14,2 %	<b>(47,7) %</b>	10,3 %
Marge opérationnelle ajustée <sup>2)</sup>	<b>(77,2) %</b>	16,3 %	<b>(23,0) %</b>	12,2 %

1) Pour la période de trois mois close le 28 juin 2020, compte tenu de réductions de valeur des stocks de 24,0 millions de dollars incluses dans le coût des ventes et de l'incidence de 2,0 millions de dollars sur le bénéfice brut d'une provision pour les rendus sur ventes en prévision des retours de produits liés aux unités de produits abandonnées (laquelle a réduit les ventes nettes de 5,0 millions de dollars et le coût des ventes de 3,0 millions de dollars). Pour la période de six mois close le 28 juin 2020, compte tenu de réductions de valeur des stocks de 29,2 millions de dollars incluses dans le coût des ventes et de l'incidence de 4,8 millions de dollars sur le bénéfice brut d'une provision pour les rendus sur ventes en prévision des retours de produits liés aux unités de produits abandonnées (laquelle a réduit les ventes nettes de 11,2 millions de dollars et le coût des ventes de 6,4 millions de dollars).

2) Correspond au bénéfice opérationnel ajusté divisé par les ventes nettes excluant la provision pour les rendus sur ventes en prévision des retours de produits liés aux unités de produits abandonnées.

#### BAlIA ajusté

Le BAlIA ajusté correspond au bénéfice avant les charges financières, l'impôt sur le résultat et les amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles, et ne tient pas compte de l'incidence des coûts de restructuration et des autres coûts connexes à des acquisitions. Pour l'exercice 2020, le BAlIA ajusté exclut aussi la perte de valeur du goodwill et des immobilisations incorporelles ainsi que l'incidence des ajustements liés à la décision prise par la Société au quatrième trimestre de l'exercice 2019 de mettre en œuvre une initiative stratégique visant à réduire sensiblement le nombre d'unités de produits dans sa gamme de vêtements à imprimer en cessant ses activités de distribution à la pièce et en abandonnant les styles et les unités de produits redondants et moins productifs entre les marques. Cette initiative a pour but de simplifier le portefeuille de produits de la Société et de diminuer la complexité de ses activités de fabrication et de ses entrepôts de distribution. Cette initiative stratégique entraîne notamment des réductions de valeur des stocks et la constitution d'une provision pour les rendus sur ventes en prévision des retours de produits liés aux unités de produits abandonnées, y compris des réductions de valeur et des provisions pour les rendus sur ventes comptabilisées dans les états financiers de la Société pour le quatrième trimestre de l'exercice 2019 et le premier semestre de l'exercice 2020. La Société se sert du BAlIA ajusté, entre autres mesures, pour évaluer sa performance opérationnelle. La Société croit aussi que cette mesure est couramment utilisée par les investisseurs et les analystes pour mesurer la capacité d'une entreprise à assurer le service de la dette et à s'acquitter d'autres obligations de paiement, ou en tant qu'instrument d'évaluation courant. La Société ne tient pas compte de la dotation aux amortissements, qui n'entraîne pas de décaissement de par sa nature et peut varier considérablement selon les méthodes comptables utilisées ou des facteurs non liés aux activités opérationnelles. Le fait d'exclure ces éléments ne signifie pas qu'ils sont nécessairement non récurrents.

<i>(en millions de dollars)</i>	<b>T2 2020</b>	<b>T2 2019</b>	<b>Cumul annuel en 2020</b>	<b>Cumul annuel en 2019</b>
Bénéfice net (perte nette)	<b>(249,7)</b>	99,7	<b>(349,0)</b>	122,4
Coûts de restructuration et autres coûts connexes à des acquisitions	<b>29,0</b>	16,3	<b>39,2</b>	26,9
Perte de valeur du goodwill et des immobilisations incorporelles	—	—	<b>94,0</b>	—
Incidence de l'initiative stratégique visant la gamme de produits <sup>1)</sup>	<b>26,0</b>	—	<b>34,0</b>	—
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	<b>43,9</b>	44,1	<b>74,2</b>	84,1
Charges financières, montant net	<b>16,1</b>	10,6	<b>24,0</b>	19,7
Charge (recouvrement) d'impôt sur le résultat	<b>(2,5)</b>	3,8	<b>(3,4)</b>	4,7
BALIA ajusté	<b>(137,2)</b>	174,5	<b>(87,0)</b>	257,8

1) Pour la période de trois mois close le 28 juin 2020, compte tenu de réductions de valeur des stocks de 24,0 millions de dollars incluses dans le coût des ventes et de l'incidence de 2,0 millions de dollars sur le bénéfice brut d'une provision pour les rendus sur ventes en prévision des retours de produits liés aux unités de produits abandonnées (laquelle a réduit les ventes nettes de 5,0 millions de dollars et le coût des ventes de 3,0 millions de dollars). Pour la période de six mois close le 28 juin 2020, compte tenu de réductions de valeur des stocks de 29,2 millions de dollars incluses dans le coût des ventes et de l'incidence de 4,8 millions de dollars sur le bénéfice brut d'une provision pour les rendus sur ventes en prévision des retours de produits liés aux unités de produits abandonnées (laquelle a réduit les ventes nettes de 11,2 millions de dollars et le coût des ventes de 6,4 millions de dollars).

#### Flux de trésorerie disponibles

Les flux de trésorerie disponibles correspondent aux flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles, moins les flux de trésorerie liés aux activités d'investissement, à l'exclusion des acquisitions d'entreprises. La Société considère que les flux de trésorerie disponibles constituent un indicateur important de la solidité et de la situation de trésorerie de l'entreprise et il s'agit d'une mesure clé qui indique les flux de trésorerie disponibles, une fois les dépenses d'investissement effectuées, afin de rembourser la dette, de poursuivre les acquisitions d'entreprises et/ou de redistribuer à ses actionnaires. La Société croit que cette mesure est couramment utilisée par les investisseurs et les analystes afin d'évaluer une entreprise et ses éléments d'actif sous-jacents.

<i>(en millions de dollars)</i>	<b>T2 2020</b>	<b>T2 2019</b>	<b>Cumul annuel en 2020</b>	<b>Cumul annuel en 2019</b>
Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles	<b>181,8</b>	79,5	<b>(27,6)</b>	(25,7)
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	<b>(4,7)</b>	(53,5)	<b>(30,3)</b>	(77,4)
Ajustement pour tenir compte de l'élément suivant :				
Acquisitions d'entreprises	—	—	—	1,3
Flux de trésorerie disponibles	<b>177,1</b>	26,0	<b>(57,9)</b>	(101,8)

#### Total de la dette et dette nette

Le total de la dette est défini comme la somme de la dette bancaire, de la dette à long terme, incluant la partie courante, et des obligations locatives, incluant la partie courante, alors que la dette nette correspond au total de la dette duquel sont déduits la trésorerie et les équivalents de trésorerie. La Société estime que le total de la dette et la dette nette constituent des indicateurs importants de son levier financier.

<i>(en millions de dollars)</i>	<b>28 juin 2020</b>	<b>29 déc. 2019</b>
Dette à long terme et total de la dette bancaire	<b>1 367,0</b>	845,0
Obligations locatives	<b>86,2</b>	81,5
Total de la dette	<b>1 453,2</b>	926,5
Trésorerie et équivalents de trésorerie	<b>(465,9)</b>	(64,1)
Dette nette	<b>987,3</b>	862,4

### Ratio de levier financier de la dette nette

La Société définit le ratio de levier financier de la dette nette comme étant le ratio de la dette nette sur le BAIIA ajusté pro forma des douze derniers mois consécutifs. Le BAIIA ajusté pro forma des douze derniers mois consécutifs reflète les acquisitions effectuées pendant la période comme si elles avaient eu lieu au début de cette période. La Société a établi un ratio cible de levier financier de la dette nette à la clôture de l'exercice qui équivaut à une ou deux fois le BAIIA ajusté pro forma. Étant donné le contexte économique actuel, la Société ne s'attend pas à ce que son ratio se situe dans sa fourchette cible pour l'exercice 2020. La Société utilise le ratio de levier financier de la dette nette pour mesurer son levier financier, et elle croit que certains investisseurs et analystes l'utilisent aussi à cette fin.

	28 juin 2020	29 déc. 2019
(en millions de dollars, à moins d'indication contraire)		
BAIIA ajusté des douze derniers mois consécutifs	203,2	548,1
Ajustement pour tenir compte de l'élément suivant :		
Acquisitions d'entreprises	—	—
BAIIA ajusté pro forma des douze derniers mois consécutifs	203,2	548,1
Dette nette	987,3	862,4
Ratio de levier financier de la dette nette <sup>1)</sup>	4,9	1,6

1) Aux fins des conventions relatives aux prêts et aux effets, le ratio de la dette nette au BAIIA de la Société était de 2,0 au 28 juin 2020.

### **Mise en garde à l'égard des énoncés prospectifs**

Certains énoncés qui figurent dans le communiqué de presse constituent des énoncés prospectifs au sens de la loi des États-Unis intitulée *Private Securities Litigation Reform Act of 1995* et des lois et de la réglementation sur les valeurs mobilières du Canada. Ces énoncés sont assujettis à des risques, des incertitudes et des hypothèses importants. Les énoncés prospectifs comprennent entre autres de l'information sur nos objectifs et sur les stratégies visant à atteindre ces objectifs, de même que de l'information sur nos opinions, nos plans, nos attentes, nos anticipations, nos estimations et nos intentions, incluant notamment nos attentes relatives aux ventes nettes, aux niveaux des points de vente, à la marge brute, aux charges de ventes et charges générales et administratives, aux coûts de restructuration et autres coûts connexes à des acquisitions, à la marge opérationnelle, à la marge opérationnelle ajustée, au BAIIA ajusté, au bénéfice dilué par action, au bénéfice dilué par action ajusté, au taux d'imposition, aux flux de trésorerie disponibles et à la situation de trésorerie, aux dépenses d'investissement, aux projets d'expansion de la capacité, aux dividendes et aux rachats d'actions. Les énoncés prospectifs se reconnaissent généralement à l'emploi de termes ayant une connotation conditionnelle ou prospective, tels que « peut », « fera », « s'attend à », « a l'intention de », « estime », « prévoit », « suppose », « anticipe », « planifie », « croit », « continue », de même que de la forme négative de ces expressions ou des variantes de celles-ci ou de termes semblables. Le lecteur est invité à consulter les documents déposés auprès des Autorités canadiennes en valeurs mobilières et de la Securities and Exchange Commission des États-Unis, ainsi que les risques décrits aux rubriques « Gestion des risques financiers », « Principales estimations comptables et jugements » et « Risques et incertitudes » des rapports de gestion de la Société pour les périodes de trois mois et de six mois closes le 28 juin 2020 et l'exercice clos le 29 décembre 2019 pour une analyse des facteurs pouvant influencer nos résultats futurs. Les facteurs significatifs et les principales hypothèses qui ont été retenus pour tirer une conclusion ou formuler une prévision ou une projection sont également présentés dans ces documents et le présent communiqué de presse.

Les énoncés prospectifs sont, de par leur nature, incertains et les résultats ou les événements qui y sont prévus pourraient différer considérablement des résultats ou des événements réels. Les facteurs significatifs qui pourraient faire en sorte que les événements ou les résultats réels diffèrent considérablement des conclusions, prévisions ou projections reflétées dans ces énoncés prospectifs comprennent notamment :

- l'ampleur et la durée des perturbations économiques découlant de la pandémie mondiale de coronavirus (COVID-19), y compris l'étendue et la durée des fermetures d'entreprises privées imposées par les gouvernements et des mesures d'éloignement social;
- des changements de la conjoncture économique et des conditions financières à l'échelle mondiale ou dans un ou plusieurs des marchés que nous desservons, y compris la gravité et la durée du ralentissement économique et des récessions suivant la pandémie de COVID-19;
- notre capacité à mettre à exécution nos stratégies et nos plans de croissance;
- notre capacité à intégrer avec succès les acquisitions et réaliser les synergies et les bénéfices attendus;

- l'intensité de la concurrence et notre capacité à la soutenir efficacement;
- notre dépendance à l'égard d'un petit nombre de clients d'envergure;
- le fait que nos clients ne soient pas dans l'obligation de passer un minimum de commandes fermes;
- notre capacité à prévoir, identifier et réagir à l'évolution des préférences des consommateurs et des tendances de consommation;
- notre capacité à gérer efficacement le niveau de notre production et de nos stocks en fonction des fluctuations de la demande des consommateurs;
- les fluctuations et la volatilité des cours des matières premières entrant dans la fabrication de nos produits, comme le coton et les fibres de polyester, les colorants et autres produits chimiques;
- notre dépendance à l'égard de fournisseurs clés et notre capacité à maintenir un approvisionnement ininterrompu en matières premières et en produits finis;
- l'impact des risques liés aux conditions météorologiques, au climat politique et socioéconomique, aux catastrophes naturelles et aux pandémies, comme la pandémie de COVID-19, dans les pays où nous exerçons nos activités ou dans lesquels nous vendons nos produits ou auprès desquels nous nous approvisionnons;
- la perturbation des activités de fabrication et de distribution causée par des facteurs tels que des enjeux opérationnels, des perturbations au niveau des fonctions logistiques de transport, des conflits de travail, l'instabilité politique ou sociale, le mauvais temps, les catastrophes naturelles, les pandémies (comme la pandémie de COVID-19) et d'autres événements défavorables imprévus;
- les conséquences de la pandémie de COVID-19 sur nos activités et notre performance financière et, par conséquent, sur notre capacité à respecter les clauses restrictives prévues par nos conventions d'emprunt;
- la conformité à la réglementation en matière de commerce international, de concurrence, de fiscalité, d'environnement, de santé et de sécurité au travail, de responsabilité de produits, d'emploi, de brevets et de marques de commerce, de gouvernance et de valeurs mobilières, de licences et de permis, de protection de la vie privée, de faillite, de lutte anticorruption, ou de toutes autres lois ou réglementation en vigueur dans les territoires où nous exerçons nos activités;
- l'imposition de mesures correctives commerciales ou la modification des droits et des tarifs, des lois et accords sur le commerce international, des accords commerciaux bilatéraux et multilatéraux et des programmes de préférences commerciales sur lesquels compte actuellement la Société pour exercer ses activités de fabrication ou pour l'application des mesures de protection qui en découlent;
- les facteurs ou circonstances qui pourraient faire grimper notre taux d'impôt effectif, dont le résultat de vérifications fiscales ou la modification de lois ou de traités fiscaux applicables;
- l'évolution ou le risque de violation des lois et règlements sur la sécurité des produits de consommation;
- les changements relatifs à nos relations de travail avec nos employés ou aux lois et réglementations sur l'emploi au Canada comme à l'étranger;
- une mauvaise presse à la suite de violations réelles, présumées ou perçues, par la Société ou l'un de ses sous-traitants, des lois du travail et environnementales ou des normes du travail internationales, ou pour des pratiques de travail ou toutes autres pratiques commerciales contraires à l'éthique;
- les changements liés aux arrangements en matière d'octroi de licences à des tiers et de marques sous licence;
- notre capacité à protéger nos droits de propriété intellectuelle;
- les problèmes opérationnels liés à nos systèmes d'information découlant de pannes de systèmes, de virus, d'une atteinte à la sécurité et à la cybersécurité, de désastres, de perturbations découlant de la mise à jour ou de l'intégration de systèmes;
- une atteinte réelle ou perçue à la sécurité des données;
- notre dépendance à l'égard des gestionnaires clés et notre capacité à attirer et/ou à retenir du personnel clé;
- les modifications des méthodes et des estimations comptables;
- l'exposition aux risques découlant des instruments financiers, dont le risque de crédit lié aux créances clients et à d'autres instruments financiers, le risque de liquidité, le risque de change et le risque de taux d'intérêt, de même que les risques liés aux prix des marchandises.

Ces facteurs pourraient faire en sorte que la performance et les résultats financiers réels de la Société au cours des périodes futures diffèrent de façon significative des estimations ou des projections à l'égard de la performance ou des résultats futurs exprimés, expressément ou implicitement, dans ces énoncés prospectifs. Les énoncés prospectifs ne tiennent pas compte de l'incidence que les opérations ou les éléments non récurrents ou inhabituels annoncés ou qui se produiront après la formulation des énoncés pourraient avoir sur les activités de la Société. Par exemple, ils ne tiennent pas compte de l'incidence des cessions et des acquisitions d'entreprises ou d'autres transactions

commerciales, des dépréciations d'actifs, des pertes de valeur d'actifs ou d'autres charges annoncées ou qui sont constatées après la formulation des énoncés prospectifs. L'incidence financière de ces opérations et d'éléments non récurrents ou inhabituels peut se révéler complexe et dépend des faits propres à chacun d'eux.

Rien ne peut garantir que les attentes exprimées dans nos énoncés prospectifs se concrétiseront. Les énoncés prospectifs ont pour but de fournir au lecteur une description des attentes de la direction relativement à la performance financière future de la Société et ils risquent de ne pas convenir à d'autres fins. De plus, à moins d'indication contraire, les énoncés prospectifs présentés dans ce communiqué ont été établis en date de ce dernier et nous ne nous engageons nullement à les actualiser publiquement ni à les réviser à la lumière de nouveaux renseignements ou d'événements futurs ou pour quelque autre motif que ce soit, sauf si les lois ou les réglementations applicables l'exigent. Les énoncés prospectifs contenus dans ce communiqué sont présentés sous réserve expresse de cette mise en garde.

### **À propos de Gildan**

Gildan est l'un des principaux fabricants de vêtements de base de tous les jours qui commercialise ses produits en Amérique du Nord, en Europe, en Asie-Pacifique et en Amérique latine, sous un portefeuille diversifié de marques appartenant à la Société, dont Gildan®, American Apparel®, Comfort Colors®, Gildan® Hammer™, Prim + Preux®, GoldToe®, Anvil® par Gildan®, Alstyle®, Secret®, Silks®, Kushyfoot®, Secret Silky®, Therapy Plus®, Peds® et MediPeds® et sous la marque Under Armour® grâce à une licence pour les chaussettes offrant des droits de distribution exclusifs aux États-Unis et au Canada. Notre offre de produits comprend des vêtements de sport, des sous-vêtements, des chaussettes, des bas de nylon et des articles chaussants vendus à un large éventail de clients, y compris des grossistes, des sérigraphes ou des décorateurs, ainsi qu'aux détaillants qui vendent aux consommateurs par l'entremise de leurs magasins physiques et/ou leurs plateformes de commerce électronique et aux entreprises de marques mondiales axées sur le style de vie.

Gildan possède et opère des installations de production à grand volume et verticalement intégrées, qui sont principalement situées en Amérique centrale, dans le bassin des Caraïbes, en Amérique du Nord et au Bangladesh. Gildan est engagée à mettre en place des pratiques de premier plan en matière de main-d'œuvre et d'environnement dans toute la chaîne d'approvisionnement de la Société conformément à son programme de Responsabilité authentique® intégré dans la stratégie d'affaires à long terme de la Société. Des informations additionnelles sur Gildan et sur ses pratiques et initiatives en matière de citoyenneté corporative sont disponibles au [www.gildancorp.com](http://www.gildancorp.com) et au [www.ResponsabiliteAuthentique.com](http://www.ResponsabiliteAuthentique.com).

-30-

#### **Relations avec les investisseurs :**

Sophie Argiriou  
Vice-présidente, communications avec les investisseurs  
(514) 343-8815  
[sargiriou@gildan.com](mailto:sargiriou@gildan.com)

#### **Relations avec les médias :**

Geneviève Gosselin  
Directrice, communications et marketing d'entreprise  
(514) 343-8814  
[ggosselin@gildan.com](mailto:ggosselin@gildan.com)