



# Communiqué de presse

## Pour diffusion immédiate

### **Les Vêtements de Sport Gildan Inc. annonce ses résultats du deuxième trimestre**

- **Baisse importante du chiffre d'affaires et de la marge brute –**
- **Amélioration prévue de la marge brute au deuxième semestre malgré une demande toujours faible –**
- **Projection de flux de trésorerie disponibles positifs pour l'ensemble de l'exercice financier –**

**Montréal, le jeudi 14 mai 2009** – Les Vêtements de Sport Gildan Inc. (TSX et NYSE : GIL) a annoncé aujourd'hui ses résultats financiers pour le deuxième trimestre de l'exercice 2009 et présenté certaines hypothèses de modélisation visant sa planification et sa situation financière pour le deuxième semestre de l'exercice.

### Chiffre d'affaires et bénéfice

Pour le deuxième trimestre terminé le 5 avril 2009, le bénéfice net et le bénéfice par action (le « BPA ») dilué de Gildan se sont respectivement établis à 7,1 millions de dollars US et à 0,06 \$ US, comparativement à un bénéfice net de 42,1 millions de dollars US et à un BPA dilué de 0,35 \$ US pour le deuxième trimestre de l'exercice 2008. La diminution du bénéfice net et du BPA s'explique essentiellement par une baisse considérable des volumes de ventes unitaires à la suite d'une faible demande de la part des utilisateurs finaux et du calendrier de réapprovisionnement des grossistes, ainsi que par le recul marqué de la marge brute attribuable à la consommation de stocks à coûts plus élevés fabriqués au cours des trimestres précédents et aux gammes de produits défavorables. Les marges brutes devraient s'améliorer aux troisième et quatrième trimestres par rapport à celles du deuxième trimestre, et ce, en raison des coûts de fabrication et des coûts des matières premières plus favorables ainsi que d'une gamme de produits plus avantageuse.

Le chiffre d'affaires net du deuxième trimestre de l'exercice 2009 s'est établi à 244,8 millions de dollars US, en baisse de 16,7 % par rapport à celui de 293,8 millions de dollars US inscrit pour le deuxième trimestre de 2008, en raison principalement d'une baisse de 21,9 % des ventes de vêtements de sport, y compris un recul de 13,9 % des expéditions unitaires de vêtements de sport. La plus grande pénétration du marché américain du vêtement imprimé a été plus que neutralisée par des expéditions unitaires en recul de 18,0 % pour l'ensemble de l'industrie ainsi que par les importantes répercussions reliées à la décision de la Société de limiter son exposition au risque de crédit du plus important grossiste américain de la Société, lequel a enclenché un processus de restructuration de sa dette, tel que mentionné plus loin dans ce communiqué de presse. Le chiffre d'affaires a aussi subi le contrecoup de gammes de produits de vêtements de sport

défavorables, attribuable à une moindre proportion de ventes de vêtements molletonnés et de t-shirts à manches longues, et à une proportion anormalement élevée de ventes de produits de qualité inférieure, la Société ayant considérablement réduit ses stocks de ces produits confectionnés au cours de l'exercice 2008. Les ventes au Canada se sont repliées de 45,9 % par rapport à celles du deuxième trimestre de l'exercice précédent en raison de la faible demande, du déstockage par les distributeurs et de la chute de la valeur du dollar canadien. Les ventes sur les marchés internationaux ont été négativement touchées par la diminution de la valeur des monnaies locales par rapport au dollar américain. La progression des ventes unitaires en Europe de l'Ouest, au Royaume-Uni, dans la région Asie-Pacifique et au Mexique ont été contrebalancées par la suspension temporaire de la distribution en Europe de l'Est, région caractérisée par un marché en croissance au cours de l'exercice 2008. Les ventes de chaussettes sont demeurées relativement stables par rapport à celles du deuxième trimestre de l'exercice 2008, en dépit de l'élimination de gammes de chaussettes non rentables au cours de l'exercice 2008. Les ventes unitaires de chaussettes Gildan aux consommateurs par les principaux détaillants de la Société ont progressé par rapport à celles de l'exercice précédent, et ce, en dépit d'une conjoncture peu favorable pour le commerce de détail. La Société est d'avis qu'elle est présentement bien positionnée pour profiter de sa forte présence sur le marché des chaussettes et pour poursuivre sa stratégie de croissance de sa part de marché auprès des détaillants du marché de masse américain.

Le tableau ci-après présente, pour le trimestre civil terminé le 31 mars 2009, un sommaire des données du rapport S.T.A.R.S. publié par ACNielsen Market Decisions, lequel fait état des volumes d'expéditions unitaires des grossistes américains aux imprimeurs sérigraphes américains :

	Trois mois terminés les 31 mars 2009 c. 2008		Trois mois terminés les 31 mars 2009 2008	
	Croissance unitaire		Part de marché	
	Gildan	Secteur	Gildan	
Tous les produits	(5,5)%	(18,0)%	57,3 %	50,1 %
T-shirts	(5,5)%	(17,9)%	58,1 %	50,7 %
Vêtements molletonnés	0,4 %	(12,9)%	56,0 %	48,8 %
Chandails sport	(23,8)%	(28,6)%	37,7 %	35,5 %

Pour le deuxième trimestre de 2009, la marge brute s'est établie à 15,8 %, contre 28,8 % un an plus tôt, après retraitement des chiffres correspondants en vue de refléter le reclassement, dans le coût des marchandises vendues, de la charge d'amortissement liée aux activités de fabrication et de certains éléments jusque-là comptabilisés dans les frais de vente et frais généraux et administratifs. Le repli de la marge brute s'explique essentiellement par la nette augmentation des prix du coton, de l'énergie, des produits chimiques et des colorants pour les stocks de produits fabriqués précédemment, par une gamme de vêtements de sport plus défavorable notamment attribuable à la vente de produits de qualité inférieure, par les pertes d'efficacité entraînées par les interruptions de production, par la perte temporaire de productivité liée à la transition vers des marques privées de chaussettes

par le plus important client du marché de la vente au détail de Gildan, par une charge d'amortissement plus élevée absorbée dans le coût des marchandises vendues, et par les fluctuations du change, qui ont été en partie contrebalancées par une légère hausse des prix de vente nets à l'égard des vêtements de sport ainsi que par la non-récurrence de certains frais d'intégration d'un fabricant de chaussettes qui avaient été engagés au deuxième trimestre de l'exercice 2008.

La planification de l'exploitation de notre entreprise repose toujours sur l'hypothèse que la conjoncture macro-économique continuera de se traduire par un recul très considérable de la demande de vêtements de sport et par une concurrence féroce en matière de prix de vente au cours du deuxième semestre de l'exercice. Toutefois, la marge brute devrait enregistrer une progression au cours du deuxième semestre de l'exercice en comparaison avec celle du deuxième trimestre, grâce aux efficacités de fabrication fructueuses qui se reflètent dans la valeur des stocks à la fin du deuxième trimestre, y compris l'effet favorable de la baisse des coûts de l'énergie et du transport, la proportion anormalement élevée de ventes de produits de qualité inférieure écoulés au deuxième trimestre qui ne devrait pas se répéter, la proportion plus élevée de ventes de vêtements molletonnés et de t-shirts à manches longues et l'achèvement de la transition dans les marques privées de chaussettes. De plus, les prix du coton reculeront au cours du deuxième semestre de l'exercice par rapport à ceux en vigueur au deuxième trimestre de l'exercice 2009. Toutefois, la marge brute pour le deuxième semestre de l'exercice à l'étude ne reflétera pas encore entièrement les avantages découlant du recul des prix des marchandises, la Société s'étant auparavant engagée à acheter du coton à des prix plus élevés. La baisse des coûts de fabrication et des coûts des matières premières au deuxième semestre de l'exercice 2009, conjuguée à une gamme de produits plus favorable, devrait se traduire par une augmentation de la marge brute de plus de 10 % par rapport à celle du deuxième trimestre et plus que contrebalancer l'incidence négative d'éventuelles interruptions de production et baisses des prix de vente au cours du deuxième semestre de l'exercice.

Les frais de vente et frais généraux et administratifs, après reclassement de certains éléments des deux exercices, se sont élevés à 30,9 millions de dollars US pour le deuxième trimestre, contre 34,6 millions de dollars US au deuxième trimestre de l'exercice 2008. La réduction des frais de vente et frais généraux et administratifs comparativement à l'exercice précédent est principalement attribuable à la baisse des coûts de distribution et à l'incidence de la dépréciation du dollar canadien sur les frais administratifs de la Société, lesquelles ont été atténuées par une hausse des honoraires professionnels et des frais juridiques.

#### Chiffre d'affaires et bénéfice du premier semestre

Pour le semestre terminé le 5 avril 2009, le chiffre d'affaires net s'est établi à 428,8 millions de dollars US, en baisse de 115,4 millions de dollars US, ou 21,2 %, par rapport à celui de la même période un an plus tôt. Ce recul est attribuable à un repli de 20,9 % des volumes de ventes unitaires de vêtements de sport, à des gammes de vêtements de sport défavorables, à un recul de 14,0 millions de dollars US des ventes de chaussettes à la suite de l'élimination de gammes de chaussettes non rentables au cours de l'exercice 2008 ainsi qu'aux contrecoups de l'appréciation du dollar américain sur les ventes réalisées au Canada et sur les marchés internationaux. L'effet de ces facteurs défavorables a été atténué par la hausse des prix de vente nets des vêtements de sport. La baisse des volumes de ventes unitaires de vêtements de sport s'explique par une diminution, généralisée à l'ensemble du secteur, des expéditions unitaires par les grossistes américains aux imprimeurs sérigraphes ainsi que par

l'incidence marquée de la réduction des stocks opérée par les grossistes aux États-Unis, facteurs qui ont plus que contrebalancé les gains de part de marché que Gildan a réalisés sur le marché américain des vêtements imprimés au cours du semestre terminé le 5 avril 2009.

Le bénéfice net pour les six premiers mois de l'exercice 2009 s'est établi à 11,4 millions de dollars US, soit 0,09 \$ US par action après dilution, contre un bénéfice net de 70,1 millions de dollars US, ou 0,58 \$ US par action après dilution pour la période correspondante de l'exercice précédent. Le recul du bénéfice net et du BPA au premier semestre de l'exercice 2009 est attribuable à une baisse marquée des volumes de ventes unitaires et des marges brutes, atténuée par la diminution des frais de vente et frais généraux et administratifs ainsi que des charges financières.

#### Flux de trésorerie

La différence entre les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation et les flux de trésorerie liés aux activités d'investissement a donné lieu, au deuxième trimestre, à des sorties de fonds de 62,0 millions de dollars US. Les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, avant la charge d'amortissement et les autres éléments hors caisse, et conjugués aux quelque 7,5 millions de dollars US liés à la réduction des stocks pendant le trimestre, ont servi à financer à hauteur d'environ 77,8 millions de dollars US l'augmentation des débiteurs et d'environ 13,4 millions de dollars US, les dépenses en immobilisations.

À la clôture du deuxième trimestre, les stocks avaient quelque peu diminués par rapport à ceux de la fin du premier trimestre, puisque la hausse des volumes unitaires de stocks de vêtements de sport finis a été plus que contrebalancée par la réduction des coûts unitaires de stockage de vêtements de sport et par la baisse des stocks de chaussettes. Des interruptions de production seront prévus au calendrier en vue de gérer, s'il y a lieu, les stocks de vêtements de sport en fonction des projections de demande de la part des utilisateurs finaux et des réapprovisionnements des distributeurs.

La Société a terminé le deuxième trimestre de l'exercice 2009 avec une dette nette d'environ 97,5 millions de dollars US, tout en continuant de bénéficier de la capacité et de la souplesse de financement considérables que lui confère sa facilité de crédit bancaire renouvelable échéant en 2013. De plus, la Société compte continuer à renforcer son solide bilan et sa structure de capital au cours de l'exercice, en générant des flux de trésorerie disponibles positifs. Pour l'exercice 2009, ses dépenses en immobilisations devraient être de l'ordre de 60 à 65 millions de dollars US, en baisse par rapport aux plus récentes prévisions de la Société, dû au report de certaines dépenses devant être engagées pour l'expansion de sa capacité. L'objectif de la Société consiste à éponger la dette prélevée sur sa facilité de crédit bancaire d'ici la fin de l'exercice.

### Restructuration de la dette d'un distributeur

Comme il l'a déjà déclaré dans plusieurs communiqués de presse, le plus important client distributeur en gros de la Société, Broder Bros., Co. (« Broder »), a entrepris d'enclencher un processus de restructuration de sa dette. Son plan de restructuration comprend la conversion d'au moins 95 % de ses billets de premier rang à 11,25 % émis en de nouveaux titres d'emprunt et de capitaux propres. Une proportion minimale de 95 % des billets doivent être remis pour conversion par leur porteur avant la date d'échéance de l'offre d'échange, soit aujourd'hui à 23 h 59 HAE. Broder a annoncé son intention de se placer immédiatement sous la protection aux termes du chapitre 11 du *Bankruptcy Code* des États-Unis si elle n'arrivait pas à obtenir l'approbation d'un nombre suffisant de porteurs de titres. Si Broder choisit d'aller de l'avant avec cette décision, Gildan pourrait se trouver dans l'obligation d'établir une provision au titre du non-recouvrement de la totalité ou d'une partie du solde net de ses débiteurs à recevoir de Broder, à savoir environ 12,4 millions de dollars américains en date d'aujourd'hui.

### Données sur les actions en circulation

Au 30 avril 2009, il y avait 120 885 925 actions ordinaires émises et en circulation, ainsi que 1 074 341 options sur actions et 762 806 unités d'actions dilutives de négociation restreinte (les « UANR visant des actions nouvelles ») en cours. Chaque option sur action donne droit au porteur d'acheter une action ordinaire à la fin de la période d'acquisition des droits à un prix déterminé à l'avance. Chaque UANR 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. Toutefois, l'acquisition des droits sur 50 % des UANR visant des actions nouvelles dépend de la performance financière de la Société par rapport à celle d'un groupe de référence formé de sociétés ouvertes canadiennes.

## Faits saillants financiers

<i>(en millions de dollars US, sauf les montants par action ou sauf indication contraire)</i>	<b>T2 2009</b>	T2 2008 retraité*	<b>Six premiers mois de 2009</b>	Six premiers mois de 2008 retraité*
Chiffre d'affaires net	<b>244,8</b>	293,8	<b>428,8</b>	544,2
Bénéfice brut	<b>38,7</b>	84,6	<b>77,6</b>	150,1
Frais de vente et frais généraux et administratifs	<b>31,0</b>	34,6	<b>64,4</b>	66,3
Bénéfice d'exploitation	<b>7,6</b>	49,2	<b>12,1</b>	82,2
BAIIA <sup>1)</sup>	<b>23,3</b>	62,3	<b>41,1</b>	107,2
Bénéfice net et résultat étendu	<b>7,1</b>	42,1	<b>11,4</b>	70,1
Bénéfice net ajusté <sup>2)</sup>	<b>7,2</b>	42,9	<b>12,5</b>	71,7
BPA dilué	<b>0,06</b>	0,35	<b>0,09</b>	0,58
BPA dilué ajusté <sup>2)</sup>	<b>0,06</b>	0,35	<b>0,10</b>	0,59
Marge brute	<b>15,8 %</b>	28,8 %	<b>18,1 %</b>	27,6 %
Frais de vente et frais généraux et administratifs, en pourcentage du chiffre d'affaires	<b>12,6 %</b>	11,8 %	<b>15,0 %</b>	12,2 %
Marge d'exploitation	<b>3,1 %</b>	16,7 %	<b>2,8 %</b>	15,1 %
Flux de trésorerie liés à l'exploitation	<b>(49,4)</b>	24,3	<b>(33,5)</b>	127,7
Flux de trésorerie disponibles <sup>3)</sup>	<b>(62,0)</b>	(0,3)	<b>(59,1)</b>	70,7
<i>En date du</i>	<b>5 avril 2009</b>	5 octobre 2008	30 mars 2008	
Stocks	<b>379,9</b>	316,2	300,1	
Débiteurs	<b>176,6</b>	222,2	185,8	
Dettes nettes <sup>4)</sup>	<b>97,5</b>	40,6	117,0	

1), 2), 3), 4) : Il y a lieu de se reporter à la rubrique *Mesures financières non-conformes aux PCGR* à la page 9 du présent communiqué de presse.

## Informations à l'intention des actionnaires

Le présent communiqué doit être lu parallèlement avec le rapport de gestion du deuxième trimestre de l'exercice 2009 de Gildan daté du 13 mai 2009 et les états financiers consolidés intermédiaires pour le trimestre et le semestre terminés le 5 avril 2009 (accessibles à <http://gildan.com/corporate/IR/quarterlyReports.cfm>), qui sont intégrés par renvoi au présent communiqué et déposés par Gildan auprès des autorités canadiennes en valeurs mobilières et de la *Securities and Exchange Commission* des États-Unis.

La société Les Vêtements de Sport Gildan Inc. tiendra une conférence téléphonique aujourd'hui à 8 h 30 HAE. Cette téléconférence sera accessible au 800-261-3417 (Canada et États-Unis) ou au 617-614-3673 (international) suivi du code 82609099, ou par webdiffusion audio en direct sur le site Internet de Gildan (section « Investisseurs ») à <http://gildan.com/corporate/IR/webcastPresentations.cfm>. Si vous ne pouvez y participer, une retransmission sera

accessible à compter de 11 h 30 HAE le même jour au 888-286-8010 (Canada et États-Unis) ou au 617-801-6888 (international) suivi du code 92301249 jusqu'au jeudi 21 mai 2009 à minuit, ou par webdiffusion audio sur le site Internet de Gildan pendant 30 jours.

### Profil

Gildan est une société à intégration verticale du secteur de la confection et de la commercialisation de vêtements de base de qualité de marque. La Société est le principal fournisseur de vêtements de sport destinés au marché de la sérigraphie aux États-Unis et au Canada. Gildan est également un important fournisseur de ce même marché en Europe et sa présence au Mexique et dans la région Asie-Pacifique est en croissance. La Société vend des t-shirts, des chandails sport et des vêtements molletonnés non imprimés en grandes quantités à des distributeurs de vente en gros, vêtements qui sont par la suite ornés de motifs ou de logos par des imprimeurs sérigraphes. Ultiment, les consommateurs achètent les produits qui portent l'étiquette Gildan lors d'événements sportifs, de spectacles ou d'événements professionnels, ainsi que dans les destinations de voyage et de tourisme. Les produits de la Société servent également d'uniformes de travail et de vêtements à caractère identitaire pour des consommateurs individuels, des groupes ou des équipes. La Société est aussi l'un des plus grands fournisseurs de chaussettes de marque privée et de marque Gildan vendues principalement aux détaillants du marché de masse. De plus, Gildan s'est fixée comme objectif de devenir un important fournisseur de sous-vêtements pour hommes et garçons et de vêtements de sport non imprimés aux détaillants du marché de masse en Amérique du Nord.

### Énoncés prospectifs

*Certains énoncés qui figurent dans le présent communiqué de presse constituent des énoncés prospectifs au sens de la loi intitulée Private Securities Litigation Reform Act of 1995 des États-Unis et des lois et de la réglementation sur les valeurs mobilières du Canada. Ces énoncés sont assujettis à des risques, incertitudes et hypothèses importants. Les énoncés prospectifs comprennent notamment de l'information sur nos objectifs et sur les stratégies visant à atteindre ces objectifs, en plus de renseignements sur nos opinions, nos plans, nos attentes, nos anticipations, nos estimations et nos intentions. Les énoncés prospectifs se reconnaissent généralement par l'emploi de termes ayant une connotation prospective, tels que « peut », « fera », « s'attend à », « prévoit », « projette », « présume », « a l'intention de », « planifie », « estime », « croit », « continue », 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 que la Société a déposés auprès des autorités canadiennes en valeurs mobilières et de la Securities and Exchange Commission des États-Unis ainsi que la rubrique « Risques et incertitudes » et les risques décrits dans la rubrique « Gestion des risques financiers » du rapport de gestion annuel de 2008, mis à jour ultérieurement dans les rapports de gestion intermédiaires des premier et deuxième trimestres de 2009, s'il souhaite obtenir une analyse des divers facteurs pouvant influencer sur les résultats futurs de la Société. Les facteurs et les hypothèses d'envergure qui ont été appliqués afin de tirer une conclusion ou de faire une prévision ou une projection sont également présentés dans le présent communiqué de presse.*

*Les énoncés prospectifs sont, de par leur nature, incertains et les résultats ou les événements anticipés dans de tels énoncés prospectifs pourraient différer considérablement des résultats ou des événements réels. Les facteurs importants 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 des facteurs économiques généraux, tels le prix des marchandises, les taux de change, les taux d'intérêt et d'autres facteurs sur lesquels nous n'avons aucun contrôle; l'incidence de la conjoncture économique et commerciale, les tendances du secteur et d'autres facteurs externes, politiques ou sociaux pouvant toucher les pays où nous exerçons nos activités; l'intensité de la concurrence; des changements aux lois et règlements régissant l'environnement, les taxes et les impôts, le commerce, l'emploi, la sécurité des produits de consommation et d'autres sujets; notre capacité à mettre en œuvre nos stratégies et nos plans; notre capacité à mener à terme avec succès l'intégration des acquisitions; notre dépendance à l'égard d'un nombre relativement restreint de clients d'envergure; les changements dans les préférences des clients, la demande des clients pour nos produits et notre capacité à maintenir des relations avec la clientèle et à faire croître nos activités; le fait que nos clients ne s'engagent pas à passer un minimum de commandes fermes; la nature saisonnière de nos activités; notre capacité d'attirer et de fidéliser les employés clés; notre dépendance à l'égard des systèmes informatisés; les modifications de conventions et d'estimations comptables; l'interruption des activités de fabrication et de distribution en raison d'arrêts de travail, de mauvaises conditions météorologiques, de catastrophes naturelles et d'autres événements défavorables imprévisibles.*

*Ces facteurs pourraient faire en sorte que le rendement et les résultats financiers réels de la Société au cours des périodes futures diffèrent de façon importante des estimations ou des projections à l'égard du rendement 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 particuliers annoncés ou qui se produiront après le dépôt des états financiers auront sur les activités de la Société. Par exemple, ils ne tiennent pas compte de l'incidence des cessions, des acquisitions ou d'autres opérations de la Société, de la perte de valeur d'un actif 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 s'avérer complexe et dépend nécessairement des faits propres à chacun d'eux.*

*Même si nous sommes d'avis que les attentes exprimées dans les énoncés prospectifs sont raisonnables, rien ne peut garantir qu'elles se concrétiseront. Les énoncés prospectifs ont pour but de fournir au lecteur une description des attentes de la direction quant à la performance financière de la Société pour l'exercice 2009 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 de presse ont été faits en date de ce dernier, et nous ne nous engageons nullement à les mettre à jour publiquement ni à les réviser en raison de nouveaux renseignements ou d'événements futurs ou pour quelque autre motif que ce soit, sauf si les lois ou les règlements applicables l'exigent. Les énoncés prospectifs contenus dans ce rapport sont présentés sous réserve expresse de cette mise en garde.*

### Mesures financières non conformes aux PCGR

Le présent communiqué comporte des références à certaines mesures financières non conformes aux PCGR comme le BAIIA, le bénéfice net ajusté, le BPA dilué ajusté, les flux de trésorerie disponibles et la dette nette. Ces mesures non conformes aux PCGR n'ont pas de définition normalisée aux termes des PCGR du Canada 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 isolément. 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 PCGR la plus directement comparable figurent ci-dessous.

#### 1) BAIIA

Le BAIIA correspond au bénéfice avant les intérêts, les impôts et l'amortissement et ne tient pas compte de l'incidence de la charge de restructuration et des autres charges, ni de la part des actionnaires sans contrôle dans la coentreprise consolidée. Nous nous servons du BAIIA, entre autres mesures, pour évaluer notre rendement d'exploitation. Nous croyons aussi que cette mesure est couramment utilisée par des investisseurs et des 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. Nous ne tenons 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 hors exploitation tels que le coût historique. Le fait d'exclure ces éléments ne signifie pas qu'ils sont nécessairement non récurrents.

<i>(en millions de dollars US)</i>	<b>T2 2009</b>	T2 2008 retraité*	<b>Six premiers mois de 2009</b>	Six premiers mois de 2008 retraité*
Bénéfice net	<b>7,1</b>	42,1	<b>11,4</b>	70,1
Charges de restructuration et autres charges	<b>0,1</b>	0,8	<b>1,1</b>	1,6
Amortissement	<b>16,2</b>	14,6	<b>32,1</b>	27,0
Variation de l'amortissement compris dans les stocks	<b>(1,0)</b>	(0,8)	<b>(5,4)</b>	(2,2)
Intérêts, montant net	<b>0,4</b>	2,1	<b>1,4</b>	4,9
Charge d'impôts sur le bénéfice	<b>0,4</b>	3,6	<b>0,8</b>	5,6
Part des actionnaires sans contrôle dans la coentreprise consolidée	<b>0,1</b>	(0,1)	<b>(0,3)</b>	0,2
<b>BAIIA</b>	<b>23,3</b>	62,3	<b>41,1</b>	107,2

## 2) Bénéfice net ajusté et bénéfice dilué par action ajusté

*Le bénéfice net ajusté et le bénéfice dilué ajusté correspondent au bénéfice net et au bénéfice par action exclusion faite de la charge de restructuration et des autres charges, comme l'explique la note 8 afférente aux états financiers consolidés intermédiaires non vérifiés. La Société utilise et présente ces mesures non conformes aux PCGR pour mesurer son rendement d'exploitation d'une période à l'autre, sans tenir compte des variations liées à l'incidence de la charge de restructuration et des autres charges, qui pourraient fausser l'analyse des tendances de son rendement commercial. Le fait d'exclure ces éléments ne signifie pas qu'ils sont nécessairement non récurrents.*

<i>(en millions de dollars US, sauf les montants par action)</i>	<b>T2 2009</b>	T2 2008 retraité*	<b>Six premiers mois de 2009</b>	Six premiers mois de 2008 retraité*
Bénéfice net et résultat étendu	<b>7,1</b>	42,1	<b>11,4</b>	70,1
Ajustement pour tenir compte de l'élément suivant :				
Charge de restructuration et autres charges	<b>0,1</b>	0,8	<b>1,1</b>	1,6
Bénéfice net ajusté	<b>7,2</b>	42,9	<b>12,5</b>	71,7
BPA de base	<b>0,06</b>	0,35	<b>0,09</b>	0,58
BPA dilué	<b>0,06</b>	0,35	<b>0,09</b>	0,58
BPA dilué ajusté	<b>0,06</b>	0,35	<b>0,10</b>	0,59

## 3) Flux de trésorerie disponibles

*Les flux de trésorerie disponibles correspondent aux flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, incluant la variation nette des soldes hors caisse du fonds de roulement, moins ceux utilisés dans les activités d'investissement, à l'exclusion des acquisitions d'entreprises. Nous estimons que les flux de trésorerie disponibles constituent un important indicateur de la santé et du rendement financier de l'entreprise car ils révèlent la disponibilité des flux de trésorerie après les dépenses en immobilisations qui permettent de rembourser la dette et de réinvestir dans l'entreprise. Nous croyons que cette mesure est couramment utilisée par des investisseurs et des analystes aux fins de l'évaluation d'une entreprise et de ses éléments d'actif sous-jacents.*

<i>(en millions de dollars US)</i>	<b>T2 2009</b>	T2 2008	<b>Six premiers mois de 2009</b>	Six premiers mois de 2008
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	<b>(49,4)</b>	24,3	<b>(33,5)</b>	127,7
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	<b>(11,5)</b>	(24,6)	<b>(23,6)</b>	(193,8)
Ajustement pour tenir compte de l'élément suivant :				
Acquisitions d'entreprises	-	-	-	126,8
Liquidités soumises à restrictions versées (reçues) liées aux acquisitions	<b>(1,1)</b>	-	<b>(2,0)</b>	10,0
Flux de trésorerie disponibles	<b>(62,0)</b>	(0,3)	<b>(59,1)</b>	70,7

#### 4) Dette nette

*Nous estimons que le total de la dette et la dette nette constituent des indicateurs importants du levier financier de la Société.*

<i>(en millions de dollars US)</i>	<b>T2 2009</b>	T4 2008	T2 2008
Tranche de la dette à long terme échéant à moins de un an	<b>2,9</b>	3,6	4,1
Dette à long terme	<b>118,6</b>	49,4	142,2
<b>Total de la dette</b>	<b>121,5</b>	53,0	146,3
Trésorerie et équivalents de trésorerie	<b>(24,0)</b>	(12,4)	(29,3)
<b>Dette nette</b>	<b>97,5</b>	40,6	117,0

\*Reflète l'impact de l'incidence des modifications de conventions comptables décrites à la note 3 afférente aux états financiers consolidés intermédiaires non vérifiés.

- 30 -

#### **Personnes-ressources :**

**Laurence G. Sellyn**  
premier vice-président,  
chef des services financiers et  
administratifs  
Tél. : 514-343-8805  
Courriel : [lsellyn@gildan.com](mailto:lsellyn@gildan.com)

**Patrice Ouimet**  
vice-président,  
développement des affaires et  
gestion des risques d'entreprise  
Tél. : 514-340-8933  
Courriel : [pouimet@gildan.com](mailto:pouimet@gildan.com)

**Benoit Leroux**  
directeur,  
développement des affaires  
Tél. : 514-343-8898  
Courriel : [bleroux@gildan.com](mailto:bleroux@gildan.com)