



Communiqué de presse

Pour diffusion immédiate

Les Vêtements de Sport Gildan Inc. annonce des résultats trimestriels records

- **Bénéfice par action record pour un trimestre de 0,54 \$ US, en hausse de 46 % par rapport à celui du troisième trimestre de l'exercice 2009**
- **Croissance de 28 % du chiffre d'affaires par rapport à celui du troisième trimestre de l'exercice 2009**
- **Forte reprise de la demande sur le marché des imprimeurs sérigraphes, combiné à une croissance de la part de marché**
- **Les résultats subissent les contrecoups des inefficiences attribuables à l'intégration de nouveaux produits pour le marché de détail et au séisme en Haïti**
- **Flux de trésorerie disponibles de 82,2 millions de dollars US**
- **Révision des perspectives et des hypothèses pour l'exercice 2010**

Montréal, le jeudi 12 août 2010 – Les Vêtements de Sport Gildan Inc. (TSX et NYSE : GIL) annonce aujourd'hui ses résultats financiers pour le troisième trimestre de l'exercice 2010. La Société met également à jour ses perspectives pour l'ensemble de l'exercice.

Chiffre d'affaires et bénéfice du troisième trimestre

En excluant les charges de restructuration, le bénéfice net ajusté s'est élevé à 66,4 millions de dollars US, ou 0,54 \$ US par action pour le troisième trimestre terminé le 4 juillet 2010, comparativement à 44,9 millions de dollars US, ou 0,37 \$ US par action, pour le troisième trimestre de l'exercice 2009. Le bénéfice net s'est élevé à 64,7 millions de dollars US, ou 0,53 \$ US par action, compte tenu d'une charge de restructuration de 0,01 \$ US par action liée à la consolidation des activités de distribution aux États-Unis qui a été annoncée le 10 décembre 2009. Le bénéfice et le bénéfice par action ont tous deux établi un record pour un trimestre. L'augmentation de 45,9 % du bénéfice par action ajusté au cours du troisième trimestre comparativement à celui du trimestre correspondant de l'exercice précédent est principalement attribuable à la forte croissance du volume des ventes unitaires de vêtements de sport et à la réduction des activités promotionnelles au sein du réseau de distribution de vente en gros aux États-Unis. Ces facteurs ont toutefois été en partie contrebalancés par des inefficiences de la chaîne d'approvisionnement découlant de l'intégration de nouveaux produits destinés à la vente au détail et des répercussions du séisme survenu en Haïti, par la hausse des frais généraux et frais de vente et d'administration ainsi que par la non-récurrence d'un recouvrement d'impôts sur le bénéfice d'une période antérieure de 0,05 \$ US par action qui avait été comptabilisé au troisième trimestre de l'exercice 2009.

Le chiffre d'affaires net du troisième trimestre de l'exercice 2010 s'est élevé à 395,3 millions de dollars US, en hausse de 28,4 % par rapport à celui de 307,8 millions de dollars US inscrit au troisième trimestre de l'exercice précédent. Les ventes de vêtements de sport

et de sous-vêtements se sont chiffrées à 351,3 millions de dollars US, en hausse de 36,1 % par rapport à 258,1 millions de dollars US l'an dernier, et les ventes de chaussettes se sont établies à 44,0 millions de dollars US, en baisse de 11,5 % par rapport à celles de l'exercice précédent.

La croissance des ventes de vêtements de sport et de sous-vêtements par rapport à celles de la période correspondante de l'exercice 2009 découle principalement de l'augmentation de la part de marché sur le réseau de distribution de vente en gros aux États-Unis, de la forte croissance de la demande de l'ensemble du marché, laquelle s'est accrue de 10,5 % par rapport à celle enregistrée au troisième trimestre de l'exercice précédent, de la poursuite de la forte croissance des marchés internationaux et des autres marchés d'imprimeurs sérigraphes, d'une augmentation d'environ 2 % des prix de vente nets des vêtements de sport, d'une gamme plus favorable de vêtements de sport, et de la croissance des expéditions de sous-vêtements et de vêtements de sport aux clients du marché de la vente au détail. D'après ce qu'a pu observer la Société, la demande dans le réseau de distribution de vente en gros aux États-Unis enregistrée à la fin du trimestre pourrait avoir été positivement influencé par les achats effectués d'avance par les imprimeurs sérigraphes en prévision de la hausse des prix de vente dans l'ensemble du marché, hausse qui est entrée en vigueur au début du quatrième trimestre.

Le tableau qui suit présente, pour le trimestre civil terminé le 30 juin 2010, un sommaire des données du rapport S.T.A.R.S. publié par ACNielsen Market Decisions, lequel fait état des volumes d'expéditions unitaires de vêtements de sport des distributeurs américains de vente en gros aux imprimeurs sérigraphes américains.

	Trois mois terminés les		Trois mois terminés les	
	30 juin		30 juin	
	2010 c. 2009		2010	2009
	Croissance unitaire		Part de marché	
	Gildan	Secteur	Gildan	
Tous les produits	26,9 %	10,5 %	63,9 %	55,7 %
T-shirts	27,0 %	10,8 %	64,6 %	56,4 %
Vêtements molletonnés	26,8 %	8,0 %	61,8 %	52,7 %
Chandails sport	23,9 %	3,4 %	45,6 %	38,1 %

À la fin du trimestre terminé au mois de juin, l'ensemble des stocks du réseau de distribution de vente en gros aux États-Unis, tel qu'il a été communiqué dans le rapport S.T.A.R.S., était en baisse de 1,8 % par rapport aux stocks un an plus tôt. Au 30 juin 2010, la part de Gildan des stocks des distributeurs s'établissait à 52,5 %, comparativement à sa part de marché de 63,9 % au cours du trimestre comme l'indique le tableau figurant ci-dessus. La Société n'a pas pu tirer pleinement parti de la forte demande pour ses produits en raison du faible niveau de stocks de vêtements de sport au cours du trimestre découlant des pertes de production occasionnées par le séisme en Haïti, conjuguées à la reprise marquée de la demande dans le secteur. À la fin du trimestre, la Société affichait un carnet de commandes ouvertes élevé.

Les expéditions unitaires de vêtements de sport destinés aux marchés internationaux et à d'autres marchés d'imprimeurs sérigraphes se sont accrues de près de 60 % par rapport à celles du troisième trimestre de l'exercice 2009. Pour leur part, les expéditions de vêtements de sport et de sous-vêtements destinés aux détaillants ont plus que doublé par rapport à leur niveau, relativement faible, d'il y a un an.

La diminution des ventes de chaussettes comparativement à celles de l'exercice précédent est essentiellement attribuable à des problèmes à court terme liés à l'approvisionnement en raison d'un recours accru à des sous-traitants pendant la phase de démarrage de Rio Nance IV et lors de la transition vers le nouveau centre de distribution de vente au détail aux États-Unis. De plus, les prix de vente nets moyens réalisés ont été inférieurs à ceux réalisés il y douze mois en raison de la transition vers une gamme de produits davantage axée sur les articles de base. La Société demeure satisfaite du rendement dégagé par ses programmes importants de vente de chaussettes en cours et estime qu'elle est bien positionnée pour accroître sa part du marché de masse de la vente au détail de chaussettes.

Les marges brutes du troisième trimestre ont augmenté pour passer à 27,1 %, en comparaison de 24,4 % au troisième trimestre de l'exercice 2009, en raison d'une hausse des prix de vente nets des vêtements de sport, d'une composition plus favorable de la gamme de produits et d'une diminution des cours du coton par rapport à l'exercice précédent. Les marges brutes du troisième trimestre de l'exercice 2010 ont subi les contrecoups du lancement de nouveaux programmes de vente au détail de sous-vêtements et de vêtements de sport, des coûts supplémentaires découlant d'un recours à des sous-traitants pour la fabrication de chaussettes, de même que des inefficiences continues de la chaîne d'approvisionnement résultant du séisme en Haïti.

Les frais généraux et frais de vente et d'administration du troisième trimestre ont augmenté pour s'établir à 39,9 millions de dollars US, contre 36,2 millions de dollars US pour le troisième trimestre de l'exercice 2009. La hausse des frais généraux et frais de vente et d'administration par rapport à ceux de l'exercice précédent est surtout attribuable à la hausse des frais de distribution qui a découlé de l'accroissement des volumes, aux inefficiences résultant de la phase de démarrage du nouveau centre de distribution de vente au détail de Charleston, en Caroline du Sud, à l'incidence de l'appréciation du dollar canadien sur les frais d'administration du siège social et à l'augmentation de la charge de rémunération variable liée au rendement. Les frais généraux et frais de vente et d'administration du troisième trimestre de l'exercice 2010 représentent 10,1 % du chiffre d'affaires, contre 11,8 % du chiffre d'affaires pour le troisième trimestre de l'exercice 2009.

Flux de trésorerie du troisième trimestre

La Société a enregistré des flux de trésorerie disponibles de 82,2 millions de dollars US pour le troisième trimestre, après avoir financé les augmentations saisonnières des comptes clients et des dépenses en immobilisations de 26,0 millions de dollars US visant essentiellement le démarrage de l'usine de chaussettes Rio Nance IV au Honduras et, à la fin du trimestre, elle disposait de trésorerie et d'équivalents de trésorerie de 201,2 millions de dollars US. Les stocks ont diminué au troisième trimestre en raison de la baisse additionnelle des niveaux de stocks de vêtements de sport et de stocks de produits en cours, ce qui a en partie été contrebalancé par l'incidence de la hausse des coûts des matières premières et de l'énergie comprise dans la valeur comptable des stocks. À la fin du troisième trimestre, les stocks de vêtements de sport étaient inférieurs au niveau optimal requis pour répondre à la demande, en raison de la forte demande et de la perte de production occasionnée par le séisme en Haïti. La hausse des comptes créditeurs découle essentiellement de l'augmentation des volumes d'achats de fil et d'autres matières premières ainsi que du coût plus élevé des matières premières.

Chiffre d'affaires et bénéfice depuis le début de l'exercice

Le chiffre d'affaires net pour les neuf premiers mois de l'exercice 2010 s'est chiffré à 942,5 millions de dollars US, en hausse de 205,9 millions de dollars US, ou 28,0 %, par rapport aux 736,6 millions de dollars US inscrits pour la période correspondante de l'exercice précédent. Les ventes de vêtements de sport et de sous-vêtements ont atteint 777,5 millions de dollars US, en hausse de 222,7 millions de dollars US, ou 40,1 %, par rapport aux 554,8 millions de dollars US inscrits pour la période correspondante de l'exercice précédent, et les ventes de chaussettes se sont chiffrées à 165,0 millions de dollars US, en baisse de 16,8 millions de dollars US, ou 9,2 %, par rapport aux 181,8 millions de dollars US inscrits pour les neuf premiers mois de l'exercice 2009. L'augmentation des ventes de vêtements de sport et de sous-vêtements est attribuable à l'accroissement de la part du marché dans le réseau de distribution de vente en gros aux États-Unis et d'autres marchés cibles, à la hausse de la demande qui s'est amorcée dans l'ensemble du marché au cours du deuxième trimestre de 2010 et à la gamme de vêtements de sport plus favorable.

Le bénéfice net pour les neuf premiers mois de l'exercice 2010 s'est établi à 141,5 millions de dollars US, ou 1,16 \$ US par action après dilution, contre un bénéfice net de 52,9 millions de dollars US, ou 0,44 \$ US par action, pour la période correspondante de l'exercice précédent. En excluant les charges de restructuration et autres charges, le bénéfice net pour les neuf premiers mois de l'exercice 2010 s'est élevé à 145,4 millions de dollars US, ou 1,19 \$ US par action, comparativement à un bénéfice net ajusté de 57,4 millions de dollars US, ou 0,47 \$ US par action, pour les neuf premiers mois de l'exercice 2009. La croissance considérable du bénéfice net et du bénéfice par action s'explique principalement par la hausse des volumes de ventes unitaires de vêtements de sport et de sous-vêtements, par la gamme de vêtements plus favorable et par la baisse des coûts de fabrication, du coton et de l'énergie. Ces facteurs ont toutefois été contrebalancés en partie par des inefficiences de la chaîne d'approvisionnement attribuables au séisme en Haïti et à l'intégration de nouveaux produits pour le marché de détail ainsi que par la hausse des frais généraux et frais de vente et d'administration.

Perspectives

La Société s'attend toujours à ce que son chiffre d'affaires pour l'exercice 2010 dans son ensemble s'établisse à environ 1,3 milliard de dollars US, en hausse d'environ 25 % par rapport au chiffre d'affaires de l'exercice 2009. Malgré la vigueur des ventes de vêtements de sport au troisième trimestre, les perspectives révisées de la Société concernant son chiffre d'affaires pour l'ensemble de l'exercice continuent de présumer une croissance du volume des ventes unitaires d'environ 30 % pour ce qui est des vêtements de sport et des sous-vêtements, puisque les expéditions de vêtements de sport au quatrième trimestre devraient être limitées par le faible niveau actuel des stocks de produits. La Société estime désormais que les ventes de chaussettes pour l'exercice complet devraient atteindre le même niveau qu'à l'exercice 2009 en raison des ventes de chaussettes moins élevées que prévu au cours du troisième trimestre. La Société avait initialement prévu une croissance de 6 % du volume de ventes unitaires de chaussettes pour l'exercice 2010. La Société prévoit maintenant que les marges brutes s'établiront à environ 27,5 %, comparativement à ses projections antérieures d'environ 27 %, du fait de prix de vente nets plus élevés pour les vêtements de sport et d'une gamme de produits plus favorable que ce qu'elle avait présumé dans ses projections antérieures. Toutefois, bien que le volume d'activités promotionnelles soit inférieur aux prévisions antérieures et que la hausse précédemment annoncée des prix de vente dans le réseau de distribution de vente en gros aux États-Unis ait été mise en œuvre avec succès, la Société ne profitera pas pleinement des retombées positives de cette

hausse au quatrième trimestre de l'exercice en cours, puisque la hausse ne s'appliquera pas aux commandes passées avant le 5 juillet 2010, soit la date d'entrée en vigueur officielle de la hausse de prix.

Au total, l'incidence défavorable des occasions de vente perdues et des inefficiences de la chaîne d'approvisionnement causées par le séisme en Haïti sur les résultats de la Société pour l'exercice 2010 est estimée à environ 19 millions de dollars US ou 0,16 \$ US par action, mais une partie de ce montant pourra être recouvrée aux termes des polices d'assurance de la Société. Les résultats du quatrième trimestre de l'exercice sont présumés comprendre la somme maximale recouvrée aux termes des polices d'assurance de la Société, soit 8 millions de dollars US ou 0,07 \$ US par action.

La Société a continué d'obtenir de nouveaux programmes de vêtements de sport destinés au marché de la vente au détail pour l'exercice 2011, et elle entrevoit d'importantes occasions de croissance dans l'ensemble de ses marchés cibles, bien qu'elle devra mettre à profit sa capacité de production disponible pour reconstituer ses stocks de vêtements de sport. La Société poursuit la mise en œuvre de tous les projets d'immobilisations déjà annoncés visant à accroître sa capacité de production et à réduire ses coûts, y compris le démarrage de l'usine de chaussettes Rio Nance IV, la construction de l'usine de textile Rio Nance V, l'installation de systèmes de production d'énergie à partir de résidus de biomasse pour ses usines de textile au Honduras et l'agrandissement et l'automatisation du centre de distribution de vente en gros d'Eden, en Caroline du Nord. Les dépenses en immobilisations de l'exercice 2010 sont maintenant estimées à environ 130 millions de dollars US, en raison du calendrier de livraison de l'équipement de production, comparativement aux projections précédentes de 155 millions de dollars US pour l'exercice complet.

La Société continue de croire que la hausse des prix de vente à l'exercice 2011, conjuguée à l'incidence des gains d'efficacité projetés au niveau de la fabrication qui devraient découler des nouveaux investissements et à la non-réurrence des inefficiences de la chaîne d'approvisionnement enregistrées au cours de l'exercice 2010, compensera pleinement les hausses des cours du coton, des prix de l'énergie et des autres intrants de coûts.

Faits saillants financiers (non vérifié)

<i>(en millions de dollars US, sauf les montants par action ou à moins d'indication contraire)</i>	T3 2010	T3 2009	Cumul annuel en 2010	Cumul annuel en 2009
Chiffre d'affaires net	395,3	307,8	942,5	736,6
Bénéfice brut	107,1	75,1	263,6	152,7
Frais généraux et frais de vente et d'administration	39,9	36,2	112,6	100,6
Bénéfice d'exploitation	64,4	34,5	145,1	46,6
BAIIA ¹⁾	85,4	58,1	201,0	99,1
Bénéfice net	64,7	41,5	141,5	52,9
Bénéfice net ajusté ²⁾	66,4	44,9	145,4	57,4
Bénéfice dilué par action	0,53	0,34	1,16	0,44
Bénéfice dilué par action ajusté ²⁾	0,54	0,37	1,19	0,47
Marge brute	27,1 %	24,4 %	28,0 %	20,7 %
Frais généraux et frais de vente et d'administration en pourcentage du chiffre d'affaires	10,1 %	11,8 %	11,9 %	13,7 %
Marge d'exploitation	16,3 %	11,2 %	15,4 %	6,3 %
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	107,3	80,6	211,6	47,1
Flux de trésorerie disponibles ³⁾	82,2	78,5	118,5	19,4

<i>Aux</i>	4 juillet 2010	4 octobre 2009	5 juillet 2009
Stocks	324,0	301,9	339,6
Comptes clients	167,9	159,6	181,5
Excédent de la trésorerie sur le total de la dette (dette nette) ⁴⁾	201,1	95,3	(18,5)

^{1), 2), 3), 4)} Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Mesures financières non conformes aux PCGR » du présent communiqué de presse.
Certains légers écarts dus à des facteurs d'arrondissement existent entre les états financiers et ce tableau sommaire.

Données sur les actions en circulation

Au 31 juillet 2010, 121 304 949 actions ordinaires étaient émises et en circulation, tandis que 1 310 354 options d'achat d'actions et 787 714 unités d'actions dilutives de négociation restreinte (les « UANR visant des actions nouvelles ») étaient en cours. Chaque option d'achat d'action confère au porteur le droit 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 au moins 50 % des UANR dépend de la réalisation d'objectifs fixés par le conseil d'administration.

Informations à l'intention des actionnaires

Le présent communiqué doit être lu en parallèle avec le rapport de gestion du troisième trimestre de 2010 de Gildan daté du 11 août 2010 et les états financiers consolidés intermédiaires pour les périodes de trois mois et de neuf mois terminées le 4 juillet 2010 (accessibles au <http://gildan.com/corporate/IR/quarterlyReports.cfm>) qui sont intégrés par renvoi au présent communiqué et qui seront déposés par Gildan auprès des Autorités canadiennes en valeurs mobilières et de la *Securities and Exchange Commission* des États-Unis.

Les Vêtements de Sport Gildan Inc. tiendra une conférence téléphonique aujourd'hui à 8 h 30 HAE pour présenter ses résultats. Pour assister à cette téléconférence, il suffit de composer le 1-800-261-3417 (Canada et États-Unis) ou le 1-617-614-3673 (ailleurs dans le monde) suivi du code 33795584. On peut également y assister par webdiffusion audio en direct sur le site Web de Gildan (section « Investisseurs ») au : <http://gildan.com/corporate/IR/webcastPresentations.cfm>. Il y a également retransmission à compter de 11 h 30 HAE le même jour au 1-888-286-8010 (Canada et États-Unis) ou au 1-617-801-6888 (ailleurs dans le monde) suivi du code 61351109 jusqu'au jeudi 19 août 2010 à minuit, ou sur le site Web de Gildan par webdiffusion audio pendant 30 jours.

Profil

Gildan est une entreprise à intégration verticale du secteur de la commercialisation et de la fabrication de vêtements de base de qualité. 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 pour ce même marché en Europe et sa présence est en croissance au Mexique et dans la région Asie-Pacifique. La Société vend des t-shirts, des chandails sport et des vêtements

molletonnés non imprimés en grandes quantités à des grossistes, vêtements qui sont par la suite ornés de motifs ou de logos par des imprimeurs sérigraphes. Ultimement, les consommateurs achètent les produits qui portent l'étiquette Gildan dans le cadre d'événements sportifs, de spectacles ou d'événements professionnels, ainsi que dans les destinations de voyage et de tourisme. Les produits Gildan sont également utilisés en guise d'uniformes de travail ainsi que pour d'autres fonctions semblables afin de véhiculer une identité individuelle, de groupe ou d'équipe. 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 la vente au détail. 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 de la vente au détail 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 prévisions, nos estimations et nos intentions, y compris notamment nos attentes relatives à la croissance des volumes unitaires, au chiffre d'affaires, ainsi qu'aux réductions de coûts, aux marges brutes, aux dépenses en immobilisations et à l'incidence des éléments non récurrents. Les énoncés prospectifs se reconnaissent généralement à l'emploi de termes ayant une connotation conditionnelle ou prospective, tels que « peut », « fera », « s'attend à », « prévoit », « a l'intention de », « estime », « suppose », « anticipe », « planifie », « 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 nous avons 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 à la rubrique « Gestion des risques financiers » du rapport de gestion annuel de 2009, mis à jour ultérieurement dans notre rapport de gestion intermédiaire des premier, deuxième et troisième trimestres de 2010, pour une analyse des facteurs pouvant influencer sur nos résultats futurs. Les principaux facteurs et les principales hypothèses qui ont été retenus pour tirer une conclusion ou formuler une prévision ou une projection sont également présentés dans le présent document.

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 marquants qui pourraient faire en sorte que les événements ou les résultats réels diffèrent considérablement des conclusions, hypothèses ou projections reflétées dans ces énoncés prospectifs comprennent notamment :

- *notre capacité à mettre nos stratégies et plans de croissance à exécution et, notamment, à réaliser les gains de parts de marché, la mise en œuvre des mesures de compression des coûts et la conclusion et l'intégration réussies des acquisitions;*
- *l'intensité de la concurrence et notre capacité de la soutenir efficacement;*
- *l'adversité de l'évolution de la conjoncture et des conditions financières dans le monde ou dans un ou plusieurs des marchés que nous desservons;*
- *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 l'évolution des préférences et tendances de consommation;
- notre capacité à gérer nos niveaux de stocks en fonction de l'évolution de la demande;
- les fluctuations et la volatilité des cours des matières premières entrant dans la confection de nos produits, comme le coton et les fibres de polyester;
- notre dépendance à l'égard de fournisseurs clés et notre capacité à maintenir un approvisionnement ininterrompu en matières premières;
- les risques liés aux conditions météorologiques et au climat politique et socioéconomique propres aux pays où nous exerçons nos activités;
- la perturbation des activités de fabrication et de distribution par des conflits de travail, l'instabilité politique, le mauvais temps, les catastrophes naturelles et d'autres événements ou sinistres imprévus;
- la modification de lois et accords sur le commerce international sur lesquels compte actuellement la Société pour exercer ses activités de fabrication ou pour l'application des mesures de protection qu'ils prévoient;
- les facteurs ou circonstances qui pourraient faire grimper notre taux d'imposition effectif, dont le résultat de vérifications fiscales ou la modification de lois ou traités fiscaux applicables;
- la conformité à la réglementation en matière d'environnement, de fiscalité, de commerce international, d'emploi, de santé et sécurité au travail, ainsi qu'à d'autres lois et règlements dans les territoires où nous exerçons nos activités;
- notre grande dépendance à l'égard de nos systèmes informatisés pour la conduite de nos activités commerciales;
- l'évolution de nos relations de travail avec nos employés ou des règlements sur l'emploi au Canada comme à l'étranger;
- une mauvaise presse à la suite d'une violation des lois du travail ou pour des pratiques professionnelles ou commerciales contraires à l'éthique par la Société ou ses sous-traitants;
- notre dépendance à l'égard de gestionnaires clés et notre capacité à attirer et à retenir à notre personnel clé;
- l'évolution ou le risque de violation des lois et règlements sur la sécurité des produits de consommation;
- les modifications de conventions et d'estimations comptables;
- l'exposition aux risques découlant des instruments financiers, dont le risque de crédit, le risque d'illiquidité, le risque de change et le risque de taux d'intérêt.

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 marquée 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 particuliers annoncés ou qui se produiront après le dépôt des états financiers pourraient avoir sur les activités de la Société. Par exemple, ils ne tiennent pas compte de l'incidence des cessions, des acquisitions ou autres transactions, des dépréciations 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 nécessairement des faits propres à chacun d'eux.

Même si nous sommes d'avis que les attentes exprimées dans nos 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 les exercices 2010 et 2011 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 règlements applicables l'exigent. Les énoncés prospectifs contenus dans ce communiqué 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 bénéfice dilué par action ajusté, les flux de trésorerie disponibles, le total de la dette et l'excédent de la trésorerie sur le total de la dette/dette nette. Ces mesures non conformes aux PCGR n'ont pas de sens normalisé 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 des charges de restructuration et autres charges ainsi que de la participation ne donnant pas le 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.

(en millions de dollars US)	T3 2010	T3 2009	Cumul annuel en 2010	Cumul annuel en 2009
Bénéfice net	64,7	41,5	141,5	52,9
Charges de restructuration et autres charges	2,8	4,4	5,9	5,5
Amortissement	17,1	16,3	48,9	48,4
Variation de l'amortissement compris dans les stocks	1,8	1,2	2,7	(4,3)
Intérêts, montant net	0,3	0,2	0,3	1,6
Impôts sur le bénéfice	(1,8)	(5,8)	0,6	(5,0)
Participations ne donnant pas le contrôle dans la coentreprise consolidée	0,5	0,3	1,1	–
BAIIA	85,4	58,1	201,0	99,1

Certains légers écarts dus à des facteurs d'arrondissement existent entre les états financiers et ce tableau sommaire.

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 dilué par action à l'exclusion des charges de restructuration et autres charges et compte tenu de l'économie d'impôts, 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 des charges de restructuration et 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>	T3 2010	T3 2009	Cumul annuel en 2010	Cumul annuel en 2009
Bénéfice net	64,7	41,5	141,5	52,9
Ajustement pour tenir compte des éléments suivants :				
Charges de restructuration et autres charges	2,8	4,4	5,9	5,5
Recouvrement d'impôts lié aux charges de restructuration et autres charges	(1,1)	(1,0)	(2,0)	(1,0)
Bénéfice net ajusté	66,4	44,9	145,4	57,4
Bénéfice de base par action	0,53	0,34	1,17	0,44
Bénéfice dilué par action	0,53	0,34	1,16	0,44
Bénéfice dilué par action ajusté	0,54	0,37	1,19	0,47

Certains légers écarts dus à des facteurs d'arrondissement existent entre les états financiers et ce tableau sommaire.

3) Flux de trésorerie disponibles

Les flux de trésorerie disponibles correspondent aux flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, y compris la variation nette des soldes hors caisse du fonds de roulement, après déduction des flux de trésorerie liés aux 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>	T3 2010	T3 2009	Cumul annuel en 2010	Cumul annuel en 2009
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	107,3	80,6	211,6	47,1
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	(24,8)	(2,1)	(108,1)	(25,7)
Ajustement pour tenir compte des éléments suivants :				
Acquisition d'entreprise	–	–	15,3	–
Liquidités soumises à restrictions remboursées relativement à une acquisition	(0,3)	–	(0,3)	(2,0)
Flux de trésorerie disponibles	82,2	78,5	118,5	19,4

Certains légers écarts dus à des facteurs d'arrondissement existent entre les états financiers et ce tableau sommaire.

4) Total de la dette et excédent de la trésorerie sur le total de la dette/dette nette

Nous estimons que le total de la dette et l'excédent de la trésorerie sur le total de la dette/(dette nette) constituent des indicateurs importants de notre levier financier.

<i>(en millions de dollars US)</i>	T3 2010	T4 2009	T3 2009
Tranche de la dette à long terme échéant à moins de un an	(0,1)	(2,8)	(2,8)
Dette à long terme	–	(1,6)	(90,2)
Total de la dette	(0,1)	(4,4)	(93,0)
Trésorerie et équivalents de trésorerie	201,2	99,7	74,5
Excédent de la trésorerie sur le total de la dette (dette nette)	201,1	95,3	(18,5)

Certains légers écarts dus à des facteurs d'arrondissement existent entre les états financiers et ce tableau sommaire.

- 30 -

PERSONNES-RESSOURCES :

Relations avec les investisseurs

Laurence G. Sellyn
Premier vice-président, chef des
services financiers et administratifs
Tél. : 514-343-8805
Courriel : lsellyn@gildan.com

Sophie Argiriou
Directrice, communications
avec les investisseurs
Tél. : 514-343-8815
Courriel : sargiriou@gildan.com

Relations avec les médias

Geneviève Gosselin
Directrice, communications
corporatives
Tél. : 514-343-8814
Courriel : ggosselin@gildan.com