



Communiqué de presse

Pour diffusion immédiate

**Les Vêtements de Sport Gildan Inc. annonce un chiffre d'affaires
et un bénéfice records pour le deuxième trimestre**

- Croissance de 17,3 % du chiffre d'affaires par rapport à celui du deuxième trimestre de l'exercice 2010 –
- Bénéfice par action ajusté de 0,53 \$ US, en hausse de 29,3 % par rapport à celui du deuxième trimestre de l'exercice 2010 –
- Révision à la hausse des prévisions relatives au chiffre d'affaires et au bénéfice pour l'exercice 2011 –
- Déclaration d'un dividende de 0,075 \$ US par action pour le deuxième trimestre –

Montréal, le mercredi 11 mai 2011 – Les Vêtements de Sport Gildan Inc. (TSX et NYSE : GIL) annonce aujourd'hui des résultats financiers records pour le deuxième trimestre de l'exercice 2011 et revoit à la hausse ses prévisions en ce qui concerne son chiffre d'affaires et son bénéfice pour l'exercice en entier.

Chiffre d'affaires et bénéfice du deuxième trimestre

Pour le deuxième trimestre terminé le 3 avril 2011, le bénéfice net s'est élevé à 61,4 millions de dollars US, ou 0,50 \$ US par action après dilution, ce qui tient compte d'une charge de restructuration de 0,03 \$ US par action liée à la consolidation des activités de distribution américaines et à la cessation des activités de fabrication de chaussettes de la Société qui subsistaient aux États-Unis. En excluant la charge de restructuration, le bénéfice net ajusté du deuxième trimestre s'est établi à 64,3 millions de dollars US, ou 0,53 \$ US par action, une hausse respective de 29,1 % et de 29,3 % par rapport à celui inscrit au deuxième trimestre de l'exercice 2010, soit 49,8 millions de dollars US ou 0,41 \$ US par action. Tant le bénéfice net que le bénéfice net par action du deuxième trimestre de l'exercice 2011 représentent un record pour un deuxième trimestre.

La progression du bénéfice net par rapport à celui de la période correspondante de l'exercice précédent découle essentiellement des prix de vente nets plus élevés et d'une croissance du volume des ventes unitaires pour les vêtements de sport, de même que de l'incidence d'impôts sur le bénéfice plus favorables. Ces facteurs positifs ont toutefois été partiellement neutralisés par des coûts du coton plus élevés, par une baisse des ventes de chaussettes, par des inefficiences liées au démarrage de nouvelles installations de fabrication et de distribution, ainsi que par une perte de 3,7 millions de dollars US découlant de la vente de l'avion d'affaires de la Société, qui a été remplacé.

Le chiffre d'affaires net du deuxième trimestre s'est élevé à 383,2 millions de dollars US, une hausse de 17,3 % par rapport à celui de la période correspondante de l'exercice 2010, qui s'était chiffré à 326,8 millions de dollars US. La Société avait projeté que le chiffre d'affaires du deuxième trimestre atteindrait environ 375 millions de dollars US. Les ventes de vêtements de sport et de sous-vêtements se sont chiffrées à 342,4 millions de dollars US, une hausse de 25,3 % par rapport à celles de la période correspondante de l'exercice 2010. Les ventes de chaussettes se sont établies à 40,8 millions de dollars US, en baisse de 23,9 % par rapport à celles de la période correspondante de l'exercice précédent.

La croissance des ventes de vêtements de sport et de sous-vêtements par rapport à celles du deuxième trimestre de l'exercice 2010 est attribuable à une augmentation de 19 % des prix de vente nets moyens pour les vêtements de sport et à une augmentation de 6,1 % des volumes d'expéditions unitaires. L'augmentation des volumes unitaires est attribuable à une hausse de 6,0 % de la demande pour l'ensemble du secteur au sein du réseau de distribution aux États-Unis au cours du trimestre, à la forte croissance sur les marchés internationaux et les autres marchés du vêtement imprimé, ainsi qu'à l'augmentation des expéditions de vêtements de sport et de sous-vêtements aux détaillants du marché de masse. La part de marché de Gildan au sein du réseau de distribution pour la vente en gros aux États-Unis est restée essentiellement la même, bien que la Société ait été incapable de répondre entièrement à la demande envers sa marque en raison des niveaux encore faibles de stocks de produits finis occasionnés par les contraintes liées à la capacité. De plus, la Société n'a pas été en mesure de répondre à la demande des distributeurs qui souhaitaient regarnir leurs stocks. Ainsi, le niveau de réapprovisionnement des stocks des distributeurs a été inférieur à celui du deuxième trimestre de l'exercice 2010. La Société affichait toujours un important carnet de commandes non remplies à la clôture du deuxième trimestre. La part des stocks détenue par Gildan dans le réseau de distribution américain s'élevait à 52,0 % au 31 mars 2011, tandis que sa part de marché s'élevait à 62,6 % au deuxième trimestre de l'exercice 2011.

Le tableau qui suit présente, pour le trimestre civil terminé le 31 mars 2011, un sommaire des données du rapport CREST publié par Capstone Research, Inc., qui 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 31 mars 2011 c. 2010		Trois mois terminés les 31 mars 2011 2010	
	Croissance unitaire		Part de marché	
	Gildan	Secteur	Gildan	
Tous les produits	5,3 %	6,0 %	62,6 %	63,0 %
T-shirts	5,5 %	6,7 %	63,1 %	63,7 %
Vêtements molletonnés	1,9 %	1,8 %	61,7 %	61,7 %
Chandails sport	4,4 %	(6,3) %	45,4 %	40,7 %

La diminution des ventes de chaussettes comparativement à celles du deuxième trimestre de l'exercice précédent s'explique principalement par la baisse du volume des ventes attribuable au calendrier de réapprovisionnement des stocks des détaillants et à l'abandon de certains programmes trop coûteux au troisième trimestre de l'exercice 2010, conjugués à une gamme de produits de base de plus faible valeur. L'incidence de ces facteurs a toutefois été atténuée par les augmentations récentes des prix de

vente. Les ventes au détail de chaussettes fabriquées par Gildan ont été légèrement plus faibles que durant le deuxième trimestre de l'exercice précédent.

Les marges brutes du deuxième trimestre se sont établies à 28,1 %, comparativement à 27,8 % au deuxième trimestre de l'exercice précédent, ce qui est supérieur à la prévision d'environ 27 % annoncée par la Société le 8 février 2011. La légère augmentation des marges brutes par rapport à celles de la période correspondante de l'exercice précédent s'explique par la hausse des prix de vente des vêtements de sport, qui a été contrebalancée par la montée des coûts du coton, de l'énergie et d'autres intrants, par des inefficiences liées au démarrage de la production, qui ont eu des répercussions sur les marges brutes pour les chaussettes et les sous-vêtements, et par une gamme de produits de vêtements de sport moins favorable. Les marges brutes sont néanmoins supérieures aux prévisions grâce aux prix de vente des vêtements de sport plus favorables.

Les frais généraux et frais de vente et d'administration du deuxième trimestre ont totalisé 47,7 millions de dollars US, ou 12,4 % du chiffre d'affaires, comparativement à 38,7 millions de dollars US, ou 11,8 % du chiffre d'affaires, au deuxième trimestre de l'exercice 2010. En excluant la perte de 3,7 millions de dollars US découlant de la vente de l'avion d'affaires de la Société, les frais généraux et frais de vente et d'administration du deuxième trimestre de l'exercice 2011 ont représenté 11,5 % du chiffre d'affaires. La hausse des frais généraux et frais de vente et d'administration est essentiellement attribuable à la phase de démarrage du nouveau centre de distribution au détail, aux ajustements apportés depuis le début de l'exercice à la provision pour les primes liées au rendement et aux répercussions de l'appréciation du dollar canadien sur les frais d'administration de la Société.

Les résultats du deuxième trimestre tiennent compte d'un recouvrement d'impôts sur le bénéfice de 5 millions de dollars US, qui reflète l'économie d'impôt liée aux pertes d'exploitation qui avaient été inscrites à l'égard des entités légales américaines de la Société aux premier et deuxième trimestres.

Flux de trésorerie du deuxième trimestre

Au deuxième trimestre, la Société a utilisé des liquidités de 61,7 millions de dollars US pour financer le réapprovisionnement des stocks de produits finis, la hausse du coût des stocks découlant de l'accroissement des coûts du coton et d'autres intrants, l'augmentation saisonnière des comptes clients par rapport au premier trimestre de l'exercice, son programme continu de dépenses en immobilisations, incluant la construction de l'usine de fabrication Rio Nance V et le démarrage de l'usine de fabrication Rio Nance IV, ainsi que le versement du dividende trimestriel initial de 9,2 millions de dollars US le 18 mars 2011.

À la clôture du deuxième trimestre, la trésorerie et les équivalents de trésorerie de la Société totalisaient 173,8 millions de dollars US. Après la clôture du trimestre, la Société a utilisé environ 100 millions de dollars US pour financer en partie l'acquisition de Gold Toe Moretz, conclue le 15 avril 2011 pour une contrepartie de 350 millions de dollars US. Le solde du prix d'achat a été financé à l'aide de fonds provenant de la facilité de crédit à terme renouvelable inutilisée de 400 millions de dollars US de la Société.

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

Le chiffre d'affaires net du premier semestre de l'exercice 2011 s'est établi à 714,5 millions de dollars US, en hausse de 30,6 % par rapport au chiffre d'affaires net inscrit pour le premier semestre de l'exercice 2010, qui s'était établi à 547,2 millions de dollars US. La croissance du chiffre d'affaires est attribuable à l'accroissement du volume des ventes et à la hausse des prix de vente nets des vêtements de sport, partiellement neutralisés par le recul de la portion du chiffre d'affaires tirée de la vente de chaussettes. L'accroissement des ventes unitaires de vêtements de sport et de sous-vêtements de 26,7 % témoigne de la nette amélioration des conditions de marché dans le secteur de la distribution en gros aux États-Unis, de la présence accrue de la Société sur les marchés internationaux et les autres marchés du vêtement imprimé, de même que l'augmentation des expéditions de vêtements de sport et de sous-vêtements aux détaillants du marché de masse.

Le bénéfice net du premier semestre de l'exercice 2011 s'est chiffré à 97,3 millions de dollars US, en hausse de 26,9 % par rapport aux 76,7 millions de dollars US inscrits pour le premier semestre de l'exercice précédent. Le bénéfice net avant la charge de restructuration et les autres charges s'est élevé à 100,9 millions de dollars US, en hausse de 27,9 % par rapport aux 78,9 millions de dollars US inscrits pour les six premiers mois de l'exercice 2010. La hausse du bénéfice par action s'explique par l'augmentation du chiffre d'affaires tiré de la vente de vêtements de sport qui, jumelée à la réduction des impôts sur le bénéfice, a plus que neutralisé l'incidence de la diminution des ventes de chaussettes, des marges brutes moins élevées au premier trimestre et de la hausse des frais généraux et frais de vente et d'administration.

Perspectives

Pour l'ensemble de l'exercice 2011, la Société s'attend actuellement à dégager un chiffre d'affaires d'environ 1,8 milliard de dollars US, à réaliser des marges brutes d'environ 25,5 % et à engager des frais généraux et frais de vente et d'administration représentant environ 11,5 % du chiffre d'affaires. La Société avait auparavant prévu réaliser un chiffre d'affaires légèrement supérieur à 1,6 milliard de dollars US, à réaliser des marges brutes d'environ 25 % et à engager des frais généraux et frais de vente et d'administration représentant environ 10,5 % du chiffre d'affaires. Cette révision à la hausse du chiffre d'affaires et des marges brutes s'explique par l'acquisition de Gold Toe Moretz et par la nouvelle hausse des prix de vente, annoncée en mars dans le marché du vêtement imprimé. La révision à la hausse des marges brutes prévues s'appuie également sur l'hypothèse selon laquelle le prix du coton s'élèvera en moyenne à environ 1,15 \$ US la livre pour l'exercice 2011 en entier. Les coûts du coton pour consommation ont maintenant été fixés pour le reste de l'exercice 2011. La hausse prévue des frais généraux et frais de vente et d'administration est attribuable à l'incidence de l'acquisition de Gold Toe Moretz, à l'augmentation des primes liées au rendement et à la perte engendrée par la vente de l'avion d'affaires. Un recouvrement d'impôts modique est prévu au cours du deuxième semestre de l'exercice. Selon les hypothèses ci-dessus, le bénéfice par action avant la charge de restructuration et les autres charges, pour l'exercice en entier, devrait atteindre entre 2,00 \$ et 2,10 \$ US, comprenant une augmentation prévue de 0,07 \$ US par action qui découle de l'acquisition de Gold Toe Moretz. On s'attend toujours à ce que les dépenses en immobilisations de l'exercice excèdent 150 millions de dollars US, ce qui correspond à nos prévisions antérieures.

Pour le troisième trimestre de 2011, la Société prévoit dégager un bénéfice par action avant la charge de restructuration et les autres charges d'environ 0,70 \$ US, ce qui représente une hausse d'environ 30 % par rapport à celui du troisième trimestre de

l'exercice 2010, sur un chiffre d'affaires net prévu de près de 550 millions de dollars US. Au cours du troisième trimestre, la Société s'attend à réaliser des marges brutes entre 26 % et 26,5 % et à engager des frais généraux et frais de vente et d'administration représentant environ 10,5 % du chiffre d'affaires.

La Société continue à supposer qu'il n'y aura aucun changement important de la conjoncture économique et elle souligne que l'incertitude persiste à l'égard de l'incidence potentielle de la volatilité des prix du coton sur les prix et la demande du secteur.

Déclaration du dividende trimestriel

Le conseil d'administration a déclaré un dividende en espèces totalisant 0,075 \$ US par action, qui sera versé le 17 juin 2011 aux actionnaires inscrits en date du 25 mai 2011. Ce dividende est un « dividende admissible » au titre de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) et de toute autre législation provinciale applicable se rapportant aux dividendes admissibles.

Données sur les actions en circulation

En date du 30 avril 2011, 121 562 084 actions ordinaires étaient émises et en circulation, tandis que 1 186 369 options d'achat d'actions et 933 204 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 % de chaque UANR visant des actions nouvelles dépend de l'atteinte d'objectifs qui sont essentiellement établis d'après le rendement moyen de l'actif de la Société pour la période par rapport à celui de l'indice du secteur des biens de consommation de la Bourse de Toronto, en excluant les fiducies de revenu, ou tel que déterminé par le conseil d'administration.

Principales données financières

<i>(en millions de dollars US, sauf les montants par action ou sauf indication contraire)</i>	T2 2011	T2 2010	Cumul annuel en 2011	Cumul annuel en 2010
	(non vérifié)	(non vérifié)	(non vérifié)	(non vérifié)
Chiffre d'affaires net	383,2	326,8	714,5	547,2
Bénéfice brut	107,6	90,7	189,5	156,5
Frais généraux et frais de vente et d'administration	47,7	38,7	89,4	72,7
Bénéfice d'exploitation	56,2	50,5	95,7	80,7
BAIIA ¹⁾	77,7	71,2	131,3	115,6
Bénéfice net	61,4	48,8	97,3	76,7
Bénéfice net ajusté ²⁾	64,3	49,8	100,9	78,9
Bénéfice par action dilué	0,50	0,40	0,80	0,63
Bénéfice par action dilué ajusté ²⁾	0,53	0,41	0,83	0,65
Marge brute	28,1 %	27,8 %	26,5 %	28,6 %
Frais généraux et frais de vente et d'administration en pourcentage du chiffre d'affaires	12,4 %	11,8 %	12,5 %	13,3 %
Marge d'exploitation	14,7 %	15,5 %	13,4 %	14,7 %
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	(4,7)	30,4	10,2	104,3
Flux de trésorerie disponibles ³⁾	(52,5)	(6,3)	(77,5)	36,3
<i>Aux</i>		3 avril 2011	3 octobre 2010	4 avril 2010
		(non vérifié)	(vérifié)	(non vérifié)
Stocks		439,2	332,5	339,5
Comptes clients		193,0	145,7	151,9
Excédent de la trésorerie sur le total de la dette ⁴⁾		173,8	258,4	118,4

1), 2), 3), 4) : Veuillez vous 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.

Informations à l'intention des actionnaires

Les Vêtements de Sport Gildan Inc. tiendra une conférence téléphonique aujourd'hui à 8 h 30 HAE pour présenter ses résultats. Pour accéder à cette téléconférence, il suffit de composer le (800) 261-3417 (Canada et États-Unis) ou le (617) 614-3673 (international), suivi du code 37229289. On peut également y accéder par webdiffusion audio en direct sur le site Web de Gildan (section « Investisseurs »), au <http://gildan.com/corporate/IR/webcastPresentations.cfm>. Il y aura également retransmission 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 44708218, jusqu'au mercredi 18 mai 2011 à minuit ou sur le site Web de Gildan par webdiffusion audio pendant 30 jours.

Le présent communiqué de presse devrait être lu parallèlement au rapport de gestion du deuxième trimestre de 2011 de Gildan daté du 11 mai 2011, ainsi qu'à ses états financiers consolidés intermédiaires non vérifiés pour le trimestre et le semestre terminés le 3 avril 2011 (disponibles au <http://gildan.com/corporate/IR/quarterlyReports.cfm>), lesquels sont intégrés par renvoi au présent communiqué de presse et seront déposés par Gildan auprès des Autorités canadiennes en valeurs mobilières et de la *Securities and Exchange Commission* des États-Unis.

À propos de Gildan

Gildan est une société à intégration verticale du secteur de la fabrication et de la commercialisation de vêtements de base de marque de qualité à des prix globalement bas. Gildan[®] est la principale marque de vêtements de sport destinée au marché du vêtement imprimé aux États-Unis et au Canada. De plus, la Société poursuit sa croissance en Europe, au Mexique et dans la région Asie-Pacifique. La Société vend des t-shirts, des chandails sport et des vêtements molletonnés non imprimés, qui sont par la suite ornés de motifs ou de logos par des imprimeurs sérigraphes. La Société est aussi l'un des plus grands fournisseurs mondiaux de chaussettes sport, tout-aller et habillées de marques et de marques privées, vendues à un large éventail de détaillants aux États-Unis. Gildan commercialise ses chaussettes sous un portefeuille diversifié de marques qui lui appartiennent, dont Gold Toe[®], PowerSox[®], SilverToe[®], Auro[®], All Pro[®], GT[®] et Gildan[®]. La Société est également le détenteur exclusif des licences de commercialisation pour les chaussettes de marques Under Armour[®] and New Balance[®] aux États-Unis. En plus des chaussettes, la Société est en voie de devenir un important fournisseur de sous-vêtements et de vêtements de sport non imprimés dans le marché de la vente au détail. Comptant plus de 29 000 employés à l'échelle internationale, Gildan possède et opère de façon socialement responsable et respectueuse de l'environnement des installations de production à grand volume et à haut rendement en Amérique centrale et dans le bassin des Caraïbes. De plus, la Société a entrepris le développement d'un centre de fabrication au Bangladesh, afin de soutenir sa croissance en Asie et en Europe. Des informations additionnelles sur Gildan sont disponibles sur le site Web de la Société, au www.gildan.com.

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, des incertitudes et des 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, en incluant notamment nos attentes relatives à la croissance des volumes unitaires, au chiffre d'affaires, aux marges brutes, aux frais généraux et frais de vente et d'administration, au bénéfice par action, 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 » de notre rapport de gestion le plus récent pour une analyse des facteurs pouvant influencer 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 significatifs 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 à exécution nos stratégies et nos plans de croissance et, notamment, à réaliser les gains de parts de marché, à mettre en œuvre des mesures de compression des coûts, et à conclure et à intégrer avec succès des acquisitions;
- l'intensité de la concurrence et notre capacité de la soutenir efficacement;
- l'évolution défavorable de la conjoncture économique et des conditions financières à l'échelle mondiale 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 efficacement notre production et 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 fabrication 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 et en produits finis;
- les risques liés aux conditions météorologiques et au climat politique et socioéconomique propres aux pays où nous exerçons nos activités ou auprès desquels nous nous approvisionnons;
- la perturbation des activités de fabrication et de distribution causée par des conflits de travail, l'instabilité politique, le mauvais temps, les catastrophes naturelles, les pandémies 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 qui en découlent;
- 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'emploi, d'environnement, de fiscalité, de commerce international, de santé et sécurité au travail ou de toutes autres lois ou réglementations en vigueur 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 lois et réglementations sur l'emploi au Canada comme à l'étranger;
- une mauvaise presse à la suite de la violation, par la Société ou ses sous-traitants, des lois du travail régionales ou des normes du travail internationales, ou pour des pratiques de travail ou toutes autres pratiques commerciales contraires à l'éthique;
- notre dépendance à l'égard de gestionnaires clés et notre capacité à attirer et/ou à retenir notre personnel clé;
- l'évolution ou le risque de violation des lois et règlements sur la sécurité des produits de consommation;
- les changements défavorables 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 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, de même que les risques liés au coût des marchandises.

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 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 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 estimons 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 l'exercice 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 de presse comporte des références à certaines mesures financières non conformes aux PCGR comme le BAIIA, le bénéfice net ajusté, le bénéfice par action ajusté dilué, les flux de trésorerie disponibles, le total de la dette et l'excédent de la trésorerie sur le total de la dette. 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 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 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 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. 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>	T2 2011	T2 2010	Cumul annuel en 2011	Cumul annuel en 2010
Bénéfice net	61,4	48,8	97,3	76,7
Charges de restructuration et autres charges	3,7	1,5	4,4	3,1
Amortissement	18,3	15,8	36,1	31,8
Variation de l'amortissement incluse dans les stocks	(0,1)	3,5	(2,2)	0,9
Intérêts, montant net	-	-	0,1	-
Impôts sur le bénéfice	(5,0)	1,3	(3,8)	2,5
Participation ne donnant pas le contrôle dans la coentreprise consolidée	(0,6)	0,3	(0,6)	0,6
BAIIA	77,7	71,2	131,3	115,6

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

2) Bénéfice net ajusté et bénéfice par action ajusté dilué

Le bénéfice net ajusté et le bénéfice dilué ajusté correspondent au bénéfice net et au bénéfice par action à l'exclusion des charges de restructuration et autres charges. 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>	T2 2011	T2 2010	Cumul annuel en 2011	Cumul annuel en 2010
Bénéfice net	61,4	48,8	97,3	76,7
Rajustements pour tenir compte des éléments suivants :				
Charges de restructuration et autres charges	3,7	1,5	4,4	3,1
Recouvrement d'impôts lié aux charges de restructuration et autres charges	(0,8)	(0,5)	(0,8)	(0,9)
Bénéfice net ajusté	64,3	49,8	100,9	78,9
Bénéfice par action de base	0,51	0,40	0,80	0,63
Bénéfice par action dilué	0,50	0,40	0,80	0,63
Bénéfice par action ajusté dilué	0,53	0,41	0,83	0,65

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 trésorerie 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 les investisseurs et les analystes afin d'évaluer une entreprise et ses éléments d'actif sous-jacents.

(en millions de dollars US)	T2 2011	T2 2010	Cumul annuel en 2011	Cumul annuel en 2010
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	(4,7)	30,4	10,2	104,3
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	(47,8)	(52,0)	(87,7)	(83,3)
Ajustements pour tenir compte de l'élément suivant :				
Acquisition d'entreprises	–	15,3	–	15,3
Flux de trésorerie disponibles	(52,5)	(6,3)	(77,5)	36,3

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

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

(en millions de dollars US)	T2 2011	T4 2010	T2 2010
Tranche de la dette à long terme échéant à moins de un an	–	–	(0,7)
Total de la dette	–	–	(0,7)
Trésorerie et équivalents de trésorerie	173,8	258,4	119,1
Excédent de la trésorerie sur le total de la dette	173,8	258,4	118,4

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