

DÉCEMBRE 2020

# Projet de scission du segment logistique

# Exclusions de responsabilité

## MESURES FINANCIÈRES NON CONFORMES AUX PCGR

Comme l'exigent les règlements de la Commission des valeurs et des changes (SEC), nous fournissons des rapprochements des mesures financières non conformes aux PCGR figurant dans cette présentation avec les mesures directement comparables en vertu des PCGR, lesquels sont fournis dans les tableaux financiers en annexe de ce document.

Ce document présente les mesures financières non conformes aux PCGR suivantes : le bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement (« EBITDA ») et l'EBITDA ajusté de notre activité de logistique et notre activité de courtage de camion en Amérique du Nord pour les périodes de douze mois clôturées les 31 décembre 2019, 2018 et 2017 ; et les recettes nettes de notre activité de courtage de camion en Amérique du Nord pour les périodes de douze mois clôturées les 31 décembre 2019, 2018 et 2017.

Nous estimons que les mesures financières ajustées ci-dessus facilitent l'analyse de nos opérations commerciales courantes, car elles suppriment des postes qui peuvent ne pas représenter XPO et les performances d'exploitation de son cœur de métier ou ne pas y être liés, et peuvent aider les investisseurs en comparant des périodes antérieures et en évaluant les tendances de nos activités. D'autres sociétés peuvent calculer ces mesures financières non conformes aux PCGR différemment. Nos mesures risquent donc de ne pas être comparables aux leurs, même si elles portent le même nom. Ces mesures financières non conformes aux PCGR ne devraient être utilisées que comme mesures supplémentaires de nos performances opérationnelles.

L'EBITDA ajusté inclut les ajustements de transaction et d'intégration, ainsi que les coûts de restructuration et les autres ajustements figurant dans les tableaux en annexe. Les ajustements de transaction et d'intégration sont généralement les surcoûts qui résultent d'une acquisition ou cession réelle ou prévue et peuvent inclure les coûts de transaction, les commissions des conseillers, les primes de rétention et, dans le cas des acquisitions, les coûts salariaux internes (dans la mesure où les personnes sont affectées à plein temps aux activités d'intégration et de transformation) ainsi que certaines dépenses d'intégration et de convergence des systèmes informatiques. Les coûts de restructuration concernent principalement les indemnités de licenciement relatives aux initiatives d'optimisation de l'activité. La direction utilise des mesures financières non conformes aux PCGR pour prendre des décisions financières, opérationnelles et de planification et évaluer les performances courantes de chaque segment de métier de XPO.

Nous estimons que l'EBITDA et l'EBITDA ajusté facilitent la comparabilité d'une période à l'autre en supprimant l'impact de notre structure de capital (intérêts et frais de financement), de notre base d'actifs (dépréciation et amortissement), des impacts fiscaux et d'autres ajustements figurant dans les tableaux en annexe que la direction juge ne pas refléter les principales activités d'exploitation, et qu'ils aident par conséquent les investisseurs à évaluer les tendances de nos activités. Nous estimons que les recettes nettes améliorent la comparabilité de nos résultats d'exploitation d'une période à l'autre en supprimant le coût des transports et services, en particulier le coût du carburant engagé dans l'exercice du bilan, comme indiqué dans les tableaux ci-joints.

## DÉCLARATIONS PRÉVISIONNELLES

Cette présentation inclut des déclarations prévisionnelles au sens de la section 27A du Securities Act de 1933 dans sa version modifiée, et de la section 21E du Securities Exchange Act de 1934 dans sa version modifiée. Toutes les déclarations autres que celles portant sur des données passées sont, ou sont susceptibles d'être, des déclarations prévisionnelles, y compris les déclarations ci-dessous concernant les projets, avantages et délais de l'opération de scission envisagée ainsi que les déclarations concernant les attentes relatives à l'EBITDA ajusté de notre activité de charge partielle en Amérique du Nord pour 2022E. Dans certains cas, les déclarations prévisionnelles peuvent être identifiées par l'utilisation de termes prévisionnels tels que « prévoit », « estime », « pense », « continue », « pourrait », « souhaite », « est susceptible de », « plan », « potentiel », « prédit », « devrait », « sera », « s'attend à », « objectif », « projection », « prévision », « but », « orientation », « perspectives », « effort », « cible », « trajectoire » ou par leur contraire ou d'autres termes comparables. L'absence de tels termes ne signifie cependant pas que les déclarations ne sont pas prévisionnelles. Ces déclarations prévisionnelles reposent sur certaines hypothèses et analyses faites par la société compte tenu de son expérience et de sa perception des tendances historiques, de la conjoncture actuelle et des développements futurs attendus ainsi que d'autres facteurs que la société estime pertinents en fonction des circonstances.

Ces déclarations prévisionnelles sont affectées par des risques connus et inconnus, et par des incertitudes et hypothèses qui peuvent faire que les résultats, les niveaux d'activité, les performances et réalisations réels diffèrent substantiellement des résultats, niveaux d'activité, performances ou réalisations futurs exprimés ou sous-entendus par les déclarations en question. Les facteurs (y compris les risques, incertitudes et hypothèses) pouvant causer ou contribuer à une différence substantielle sont notamment les bénéfices et coûts attendus de l'opération de scission envisagée, le délai d'achèvement attendu de l'opération de scission et les conditions de l'opération, les risques mentionnés dans les dossiers déposés auprès de la SEC ainsi que ceux qui suivent : la gravité, la magnitude, la durée et les répercussions de la pandémie de Covid-19 ainsi que les réponses des gouvernements à la pandémie de Covid-19 ; les crises de santé publique (y compris le Covid-19) ; les conditions économiques générales ; la concurrence et la pression des prix ; notre capacité à aligner nos investissements en immobilisations, notamment en équipements, centres de services et entrepôts, sur les demandes de nos clients ; notre capacité à intégrer et réaliser les synergies, économies de coûts et améliorations de rentabilité attendues relatives aux entreprises acquises ; notre capacité à développer et mettre en œuvre des systèmes informatiques adaptés et à éviter toute défaillance ou violation de ces systèmes ; notre endettement substantiel ; notre capacité à nous financer par emprunt ou émission d'actions ; notre capacité à mettre en œuvre nos initiatives en matière de coûts et de recettes ; notre capacité à maintenir des relations positives avec notre réseau de prestataires de transport tiers ; notre capacité à attirer et conserver des conducteurs qualifiés ; les litiges, notamment ceux liés à une classification considérée comme erronée d'entrepreneurs indépendants et les actions collectives en valeurs mobilières ; les questions liées au travail, y compris notre capacité à gérer nos sous-traitants, et les risques associés aux conflits du travail chez nos clients et aux efforts des syndicats pour organiser notre main d'œuvre ; les risques associés à nos réclamations auto-assurées ; les risques associés aux systèmes d'indemnités définis pour nos employés actuels et antérieurs ; les fluctuations des taux de change ; les fluctuations des taux d'intérêt fixes et flottants ; les changements des prix et surtaxes sur les carburants ; les problèmes liés à nos droits de propriété intellectuelle ; les réglementations gouvernementales, y compris la conformité aux lois commerciales, ainsi que les modifications des politiques commerciales internationales et des régimes fiscaux ; les actions politiques ou gouvernementales, notamment la sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne ; et les catastrophes naturelles, attaques terroristes ou incidents similaires. Toutes les déclarations prévisionnelles figurant dans ce communiqué sont couvertes par les présents avertissements et aucune assurance ne peut être donnée quant à l'atteinte des résultats attendus ou la réalisation des développements prévus ou, même en cas de réalisation substantielle, quant à la concrétisation des conséquences ou effets attendus pour nous ou nos activités ou opérations. Les déclarations prévisionnelles figurant dans ce communiqué ne sont valables qu'à la date de celui-ci et nous ne nous engageons aucunement à les mettre à jour afin de tenir compte d'événements ou circonstances ultérieurs, de changements dans les attentes ou de la survenance d'événements inattendus, à moins que la loi ne nous y oblige.

## Principales données de l'opération de scission prévue

---

- XPO Logistics distingue actuellement deux segments d'affectation mondiaux : le transport et la logistique. La société prévoit de réaliser une scission non imposable de son segment logistique pour en faire une société cotée non diversifiée (NewCo).
- Une seconde société cotée (XPORemainCo) comprendra l'offre de transport, principalement constituée de la charge partielle (LTL) et du courtage de camion, deux services qui génèrent actuellement la grande majorité de l'EBITDA ajusté du segment transport.
- XPO prévoit de modifier son profil financier afin de cibler des cotes de solvabilité de qualité supérieure pour NewCo et XPORemainCo.
- Les deux sociétés devraient être cotées à la bourse de New York.
- L'achèvement de cette opération est actuellement prévu pour le deuxième semestre 2021, sous réserve de diverses conditions, dont l'approbation finale par le conseil d'administration de XPO. Toutefois, il n'y a aucune garantie quant à la réalisation de l'opération de scission ou, en cas de réalisation de celle-ci, quant à ses conditions ou ses délais.

## Motifs impérieux de la scission

---

XPO prévoit d'atteindre un certain nombre d'objectifs clés qui bénéficieraient grandement aux deux sociétés et à leurs parties prenantes :

- XPORemainCo et NewCo bénéficieraient toutes deux d'une concentration non diluée sur leurs priorités stratégiques spécifiques et les exigences de leurs clients respectifs.
- Chaque société serait en mesure d'approfondir ses facteurs de différenciation en améliorant les logiciels exclusifs spécialement développés pour son offre de services.
- Chaque société disposerait d'investisseurs alignés sur une proposition de valeur claire et serait évaluée séparément par la communauté financière, ce qui pourrait entraîner une augmentation de la valeur comptable qui l'aiderait à exécuter sa stratégie.
- Chaque société jouirait d'une plus grande flexibilité pour adapter sa prise de décision, ses allocations de capital et la structure de son capital à son activité.
- Avec un profil d'endettement plus faible et un meilleur potentiel de bénéfices, chaque société pourrait plus facilement atteindre son objectif de cote de solvabilité de qualité supérieure.
- Chaque société disposerait de capitaux propres non diversifiés pour saisir des opportunités de fusions et acquisitions rentables, et pour attirer et conserver des employés de classe mondiale grâce à une rémunération en capitaux propres étroitement corrélée aux performances. Une évaluation plus élevée des capitaux propres entraînerait une augmentation de ces avantages.

## Résolution de l'abaissement du conglomérat

---

- La scission est en effet une séparation nette des deux segments d'affectation de XPO, dont chacun est un leader de son secteur à part entière. Chaque activité surpasse ses concurrents sur des chiffres essentiels.
- Malgré tout, nombre de nos pairs réalisent des multiples d'EBITDA plus élevés que ceux de XPO, alors que XPO dispose de taux de croissance plus élevés, de marges plus élevées et d'une meilleure conversion de trésorerie disponible.
- Les performances supérieures de la société doivent être plus évidentes, et le seraient si elle se scindait en deux sociétés indépendantes, concentrées et non diversifiées, sans l'offre excédentaire du conglomérat.
- La société estime que XPO RemainCo et NewCo seraient en concurrence avec les pairs appropriés (à savoir les autres leaders des secteurs de la charge partielle, du courtage de camion et de la logistique contractuelle), ce qui permettrait de libérer la valeur jusque là piégée au sein du conglomérat XPO et serait ainsi bénéfique à la fois aux deux sociétés et à leurs parties prenantes.

## La séparation ouvre la voie à une augmentation de la valeur comptable

Concernant la logistique, XPO s'attend à ce que NewCo soit cotée, en moyenne, au même niveau que ses pairs et plus proches :

- L'activité de logistique de XPO est un segment qui connaît une croissance constante à deux chiffres : Entre 2017 et 2019, la société a fait croître l'EBITDA ajusté de son activité de logistique à un TCAM de 12 %<sup>1</sup>, avec des recettes à un TCAM moyen de 8 %.

Concernant le transport, XPO prévoit que les multiples de XPO RemainCo soient au moins aussi élevés que ceux de ses pairs comparables, en raison de sa capacité à surpasser :

- Dans le domaine de la charge partielle, entre 2015 et 2019, XPO a amélioré son coefficient d'exploitation de plus de 1 000 points de base, surpassant de 2,5 fois son concurrent le plus performant ; son EBITDA a plus que doublé ; son EBIT a presque triplé ; et son coefficient d'exploitation s'est amélioré au cours de 17 des 19 derniers trimestres.
- Dans le courtage, entre 2017 et 2019, XPO a augmenté ses recettes nettes en Amérique du Nord à un taux composé de 11 %<sup>1</sup>, contre 5 % pour son principal concurrent, malgré la perte de l'activité de son plus gros client.
- Pendant ces deux mêmes années, XPO a augmenté l'EBITDA ajusté de son activité de courtage à un taux composé de 14 %<sup>1</sup>, contre 1 % pour son principal concurrent.

Si XPO était évaluée à une moyenne des multiples de ses pairs<sup>2</sup>, même au bas de la plage de valeurs, la société estime que le cours actuel de son action serait considérablement plus élevé.

<sup>1</sup> Pour un rapprochement de l'EBITDA ajusté, du taux de croissance de l'EBITDA ajusté et des recettes nettes, voir les pages 10–12

<sup>2</sup> Dans son étude sur les répercussions potentielles de la scission sur la valeur comptable totale, la société a utilisé ses pairs cotés en bourse ayant des modèles commerciaux plus spécialisés

## La deuxième société de logistique contractuelle au monde

---

Après la séparation, NewCo comprendra :

- Une gamme de services innovants reposant sur des technologies intelligentes, dont des services à forte valeur ajoutée d'entreposage, de distribution tous canaux, de logistique inverse, de logistique de la chaîne du froid et d'optimisation de la chaîne d'approvisionnement, et environ 18 millions de kilomètres carrés d'espace d'entreposage dans son réseau mondial ;<sup>1</sup>
- La plus grande plateforme de traitement externalisé des commandes en ligne d'Europe, avec un commerce en ligne en plein essor et des services de logistique inverse en Amérique du Nord ; et
- XPO Direct™, un réseau de distribution partagé en Amérique du Nord qui offre de la flexibilité pour placer les stocks des clients au plus proche de la demande.

NewCo servira des clients de premier ordre dans le cadre de contrats de longue durée et un pipeline mondial de ventes considérable, ce qui apportera à la direction une forte visibilité sur les recettes et les bénéfices.

NewCo bénéficiera de puissants vents porteurs séculaires, dont une tendance croissante à l'externalisation de la part des gros clients, l'augmentation de la demande d'automatisation de la chaîne d'approvisionnement, et la croissance rapide du commerce en ligne, un secteur qui nécessite des chaînes d'approvisionnement complexes et qui stimule à la fois l'automatisation et l'externalisation.

<sup>1</sup> Au 30 septembre 2020, XPO disposait d'opérations de logistique légère en actifs dans 27 pays, avec environ 58 000 employés et 766 sites

## Un leader du transport de fret en charge partielle et par courtage de camion

Après la séparation, XPO RemainCo occupera des positions de leader dans le secteur du transport :

- Troisième prestataire de transport en charge partielle en Amérique du Nord, avec la meilleure amélioration du secteur au niveau de son coefficient d'exploitation ajusté, survenue au cours des cinq années écoulées depuis son rachat par XPO ; et
- Deuxième prestataire de courtage de camion au monde, avec une place de marché numérique de courtage dont le taux d'adoption par les transporteurs est le meilleur du secteur.
- Ces deux services représentent environ 90 % de l'EBITDA ajusté généré en 2020E par les opérations de transport mondial de XPO.<sup>1</sup>

L'activité de charge partielle de XPO en Amérique du Nord a enregistré la meilleure extension de la marge du secteur, avec une extension de la marge 2,5 fois plus élevée que celle de son principal concurrent entre 2016 et 2019. La charge partielle présente d'importantes opportunités de poursuite de l'extension de la marge grâce à XPO Smart™ et à d'autres technologies d'optimisation, et d'une visibilité claire sur un EBITDA ajusté d'au moins un milliard de dollars en 2022E.<sup>2</sup>

L'activité de courtage de camion de XPO en fait le deuxième prestataire au monde dans cette catégorie, avec le meilleur taux d'adoption du secteur pour XPO Connect™, sa plateforme de courtage numérique. Cette activité présente la plus forte croissance des recettes nettes parmi tous les prestataires de courtage en Amérique du Nord : au troisième trimestre 2020, ses recettes nettes ont augmenté de 17 % et son EBITDA ajusté a augmenté de 25 %<sup>3</sup>, tandis que ceux de ses concurrents ont baissé.

<sup>1</sup> Au 30 septembre 2020, XPO disposait d'opérations de transport dans 17 pays, avec environ 38 000 employés et 724 sites

<sup>2</sup> Les informations de rapprochement d'un EBITDA ajusté prévisionnel en rythme annuel avec la mesure financière conforme aux PCGR comparable sont indisponibles sans efforts excessifs

<sup>3</sup> Pour un rapprochement du taux de croissance de l'EBITDA ajusté, voir la page 13

## Profil de direction prévu

---

Si la scission a lieu, il est prévu que :

- Brad Jacobs demeurerait le président du conseil d'administration de XPORemainCo et son directeur général, deviendrait le président du conseil d'administration de la nouvelle société NewCo, et serait le principal actionnaire des deux sociétés.
- Troy Cooper demeurerait le président de XPORemainCo.
- La plupart des dirigeants actuels des segments mondiaux de transport et de logistique de XPO continueraient d'occuper des postes de direction au sein de XPORemainCo et NewCo, respectivement.

La société recherche actuellement un directeur financier et un responsable des relations avec les investisseurs pour la société NewCo en projet.

## Rapprochements financiers

Le tableau suivant rapproche le revenu d'exploitation du segment Logistique de XPO pour les années clôturées les 31 décembre 2019, 2018 et 2017 avec l'EBITDA et l'EBITDA ajusté des mêmes périodes.

**Rapprochement des mesures non PCGR**  
**Logistique contractuelle**  
**Rapprochement du revenu d'exploitation avec l'EBITDA ajusté**  
**(non vérifié)**  
**(en millions)**

	Exercice annuel clôturé le 31 décembre			
	2019	2018	2017	TCAM
<b>Revenu d'exploitation</b>	\$ 241	\$ 216	\$ 202	
Autres recettes (dépenses) <sup>(1)</sup>	22	31	20	
Total des dépréciations et amortissements	<u>277</u>	<u>244</u>	<u>203</u>	
<b>EBITDA</b>	<u>\$ 540</u>	<u>\$ 491</u>	<u>\$ 425</u>	
Coûts de transaction, d'intégration et de changement d'image de marque	-	4	16	
Coûts de restructuration	<u>14</u>	<u>6</u>	<u>-</u>	
<b>EBITDA ajusté <sup>(2)</sup></b>	<u>\$ 554</u>	<u>\$ 501</u>	<u>\$ 441</u>	12 %

<sup>(1)</sup> Les Autres recettes (dépenses) comprennent les revenus de pension et sont comprises dans les Autres dépenses (recettes) dans les États consolidés des revenus.

<sup>(2)</sup> Aux fins de ce rapprochement, l'EBITDA ajusté est rapproché du revenu d'exploitation.

Remarque : Consulter la section « Mesures financières non PCGR » en page 2.

## Rapprochements financiers (suite)

Le tableau suivant rapproche les recettes de XPO attribuables à son activité de courtage de camion en Amérique du Nord pour les années clôturées les 31 décembre 2019, 2018 et 2017 avec les recettes nettes des mêmes périodes.

**Rapprochement des mesures non PCGR**  
**Rapprochement des recettes PCGR avec les recettes nettes de l'activité de courtage de camion en Amérique du Nord**  
 (non vérifié)  
 (en millions)

	Exercice annuel clôturé le 31 décembre			
	2019	2018	2017	TCAM
Recettes	\$ 1 338	\$ 1 634	\$ 1 296	
Coûts des transports et services	1 115	1 387	1 116	
<b>Recettes nettes</b>	<u>223</u>	<u>247</u>	<u>180</u>	11 %

Remarque : Consulter la section « Mesures financières non PCGR » en page 2.

## Rapprochements financiers (suite)

Le tableau suivant rapproche le revenu d'exploitation de XPO attribuable à son activité de courtage de camion en Amérique du Nord pour les années clôturées les 31 décembre 2019, 2018 et 2017 avec l'EBITDA et l'EBITDA ajusté des mêmes périodes.

### Rapprochement des mesures non PCGR

#### Rapprochement du revenu d'exploitation avec l'EBITDA ajusté pour l'activité de courtage de camion en Amérique du Nord (non vérifié) (en millions)

	Exercice annuel clôturé le 31 décembre			TCAM
	2019	2018	2017	
<b>Revenu d'exploitation</b>	\$ 73	\$ 87	\$ 58	
Autres recettes (dépenses) <sup>(1)</sup>	2	-	-	
Total des dépréciations et amortissements	12	9	10	
<b>EBITDA</b>	<u>\$ 87</u>	<u>\$ 96</u>	<u>\$ 68</u>	
Coûts de transaction, d'intégration et de changement d'image de marque				
Coûts de restructuration	2	1	1	
<b>EBITDA ajusté <sup>(2)</sup></b>	<u>\$ 89</u>	<u>\$ 97</u>	<u>\$ 69</u>	14 %

<sup>(1)</sup> Les Autres recettes (dépenses) comprennent les revenus de pension et sont comprises dans les Autres dépenses (recettes) dans les États consolidés des revenus.

<sup>(2)</sup> Aux fins de ce rapprochement, l'EBITDA ajusté est rapproché du revenu d'exploitation.

## Rapprochements financiers (suite)

Le tableau suivant rapproche les recettes et le revenu d'exploitation de XPO attribuables à son activité de courtage de camion en Amérique du Nord pour les trimestres clôturés les 30 septembre 2020 et 2019 avec les recettes nettes et l'EBITDA ajusté, respectivement, des mêmes périodes.

**Rapprochement des mesures non PCGR**  
**Rapprochement des recettes avec les recettes nettes de l'activité de courtage de camion en Amérique du Nord**  
**Rapprochement du revenu d'exploitation avec l'EBITDA ajusté pour l'activité de courtage de camion en Amérique du Nord**  
**(non vérifié)**  
**(en millions)**

	<b>Trimestre terminé le 30 septembre</b>		
	<b>2020</b>	<b>2019</b>	<b>Variation %</b>
Recettes	\$ 426	\$ 336	
Coûts des transports et services	366	284	
<b>Recettes nettes</b>	<u>60</u>	<u>52</u>	17 %
<b>Revenu d'exploitation</b>	\$ 22	\$ 16	
Autres recettes (dépenses) <sup>(1)</sup>	-	-	
Total des dépréciations et amortissements	3	3	
<b>EBITDA</b>	<u>\$ 25</u>	<u>\$ 19</u>	
Coûts de restructuration	-	1	
<b>EBITDA ajusté <sup>(2)</sup></b>	<u>\$ 25</u>	<u>\$ 20</u>	25 %

<sup>(1)</sup> Les Autres recettes (dépenses) comprennent les revenus de pension et sont comprises dans les Autres dépenses (recettes) dans les États consolidés des revenus.

<sup>(2)</sup> Aux fins de ce rapprochement, l'EBITDA ajusté est rapproché du revenu d'exploitation.

Remarque : Consulter la section « Mesures financières non PCGR » en page 2.

**XPO**Logistics