

MAI 2022

# Présentation aux investisseurs

# 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 contenues dans ce document avec les mesures directement comparables en vertu des PCGR, présentés dans les tableaux financiers en annexe de ce document.

Ce document présente les mesures financières non conformes aux PCGR suivantes : le bénéfice ajusté avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissements (« EBITDA ajusté ») sur une base consolidée pour les trimestres clos les 31 mars 2022 et 2021 et l'année close au 31 décembre 2021 et la période de douze mois glissants close le jeudi 31 mars 2022 ; la marge d'EBITDA ajusté sur une base consolidée pour les trimestres clos le 31 mars 2022 et 2021 ; le résultat net ajusté de l'exploitation continue attribuable aux actionnaires ordinaires et le résultat dilué ajusté de l'exploitation continue par action (« BPA ajusté ») sur une base consolidée pour les trimestres clos le 31 mars 2022 et 2021 et l'année close au 31 décembre 2021 et 2020 ; les flux de trésorerie disponibles pour les trimestres clos le 31 mars 2022 et 2021 et les années closes les 31 décembre 2021, 2020 et 2019 ; le bénéfice d'exploitation ajusté (avec et sans les gains sur les transactions immobilières) et le ratio d'exploitation ajusté (avec et sans les gains sur les transactions immobilières) de la charge partielle en Amérique du Nord pour les trimestres clos le 31 mars 2022 et 2021 et les années closes les 31 décembre 2021, 2020, 2019, 2018, 2017, 2016 et 2015 ; l'EBITDA ajusté sauf les gains sur les transactions immobilières pour la charge partielle en Amérique du Nord pour les trimestres clos le 31 mars 2022 et 2021 et les années closes les 31 décembre 2021, 2020, 2019, 2018, 2017, 2016 et 2015 ; la marge (les recettes moins les coûts du transport et des services) du courtage de camions en Amérique du nord pour les trimestres clos les 31 mars 2022 et 2021 et les années closes au 31 décembre 2021 et 2020 ; le retour sur capital investi (RCI) sur une base consolidée au 31 mars 2022 ; l'EBITDA ajusté attribuable à la scission prévue pour l'année terminée le 31 décembre 2021 ; le revenu organique et la croissance du revenu organique pour les trimestres clos les 31 mars 2022 et 2021 ; le levier net et la dette nette au 31 décembre 2022.

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 y être liées, et qui pourraient aider les investisseurs en permettant la comparaison avec des périodes antérieures et une évaluation des tendances de nos activités. D'autres sociétés peuvent calculer différemment ces mesures financières non conformes aux PCGR. 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 indicateurs complémentaires à nos performances opérationnelles.

L'EBITDA ajusté, la marge d'EBITDA ajusté, le bénéfice net ajusté des opérations continues attribuables aux actionnaires ordinaires et le BPA ajusté comprennent des ajustements pour les coûts de transaction et d'intégration, ainsi que les coûts de restructuration, les règlements de litiges et d'autres ajustements, comme indiqué dans les tableaux ci-joints. Les ajustements de transaction et d'intégration sont généralement les surcoûts qui résultent d'une acquisition, cession ou scission réelle ou prévue et peuvent inclure les coûts de transaction, les commissions des conseillers, les primes de rétention et 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-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 le flux de trésorerie disponible est une mesure importante de notre capacité à rembourser une dette arrivant à maturité ou de financer d'autres utilisations de notre capital susceptibles d'améliorer la valeur pour les actionnaires. Nous calculons les flux de trésorerie disponibles comme les flux de trésorerie nets générés par les activités d'exploitation des opérations continues, plus la trésorerie collectée sur des créances à prix d'achat différé, moins le paiement pour les achats d'immobilisations corporelles plus le produit de la vente d'immobilisations corporelles. Nous pensons que l'EBITDA ajusté et la marge d'EBITDA ajustée améliorent la comparaison entre les périodes en éliminant l'impact de notre structure de capital (intérêts et dépenses de financement), base d'actifs (dépréciation et amortissement), règlements de litiges, impacts de l'impôt et autres ajustements tels que définis dans les tableaux ci-joints que la direction a déterminés comme non pertinent pour le cœur des opérations, afin d'aider les investisseurs à évaluer les tendances de nos activités sous-jacentes. Nous pensons que le bénéfice net ajusté des opérations continues attribuable aux actionnaires ordinaires et le BPA ajusté améliorent la comparabilité de nos résultats d'exploitation d'une période à l'autre en supprimant l'impact de certains coûts et gains que la direction a déterminés ne pas refléter nos activités d'exploitation de base, l'amortissement des immobilisations incorporelles liées aux acquisitions, les règlements de litiges, les coûts de transaction et d'intégration, les coûts de restructuration et autres ajustements comme indiqué dans les tableaux ci-joints. Nous estimons que la marge nette (les recettes moins le coût du transport et des services) améliore la comparaison 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. Nous pensons que le résultat d'exploitation ajusté et le ratio d'exploitation ajusté améliorent la comparabilité de nos résultats d'exploitation d'une période à l'autre en (i) supprimant l'impact de certains coûts de transaction et d'intégration et des coûts de restructuration, ainsi que les charges d'amortissement et (ii) en incluant l'incidence des revenus de retraite encourus au cours de la période de déclaration, comme indiqué dans les tableaux ci-joints. Nous pensons que le rendement du capital investi (RCI) est une mesure importante car il mesure l'efficacité avec laquelle nous déployons notre capital de base. Le RCI est calculé comme le bénéfice d'exploitation net après impôts (NOPAT) pour les douze mois glissants clos le 31 mars 2022 divisé par le capital investi au 31 mars 2022. Le NOPAT est calculé comme l'EBITDA ajusté moins les charges d'amortissement, les plus-values immobilières et les impôts en espèces plus les intérêts de location simple. Le capital investi est calculé comme les capitaux propres plus la dette et les dettes de location-exploitation, moins les liquidités, le fonds commercial et les actifs incorporels. Nous estimons que le revenu organique est une mesure importante, car il exclut l'impact des éléments suivantes : le revenu dérivé des surcoûts de carburant et la fluctuation des taux de change. Nous pensons que le levier net et la dette nette sont des mesures importantes de notre position de liquidité globale et sont calculés en retirant la trésorerie et les équivalents de trésorerie de notre dette totale déclarée et en rapportant la dette nette sous la forme d'un ratio de notre EBITDA ajusté déclaré pour l'année clôturée.

En ce qui concerne nos objectifs financiers pour l'ensemble de l'année 2022 pour l'EBITDA ajusté, le BPA dilué ajusté et les flux de trésorerie disponibles ; notre objectif financier en termes d'EBITDA ajusté pour le deuxième semestre de 2022, un rapprochement de ces mesures non conformes aux PCGR avec les mesures conformes aux PCGR n'est pas possible sans un effort qui serait déraisonnable étant donné la variabilité et la complexité des éléments de rapprochement décrits ci-dessus que nous excluons de ces mesures cibles non conformes aux PCGR. La variabilité de ces éléments peut avoir un impact significatif sur les futurs résultats financiers conformes aux PCGR et, par conséquent, nous sommes incapables d'établir l'état des revenus et des flux de trésorerie prospectifs, préparés conformément aux PCGR, qui seraient nécessaires pour produire de tels rapprochements.

# Déclarations prévisionnelles

Ce document présente les déclarations prospectives au sens de la section 27A du Securities Act de 1933, tel que modifié, et de la section 21E du Securities Exchange Act de 1934, tel que modifié, y compris des déclarations relatives à la scission prévue de notre plateforme technologique de services de courtage et de la vente ou de la cotation en bourse de nos activités européennes, du calendrier prévu de ces transactions et des avantages anticipés de ces transactions ; nos objectifs financiers pour l'ensemble de l'année 2022 en matière d'EBITDA ajusté consolidé, d'EBITDA ajusté nord-américain sur la charge partielle LTL et de ratio d'exploitation ajusté, la dépréciation et l'amortissement (hors amortissement des actifs incorporels liés à l'acquisition), de charges d'intérêts, de taux d'imposition, de BPA dilué ajusté (hors amortissement des acquisitions- immobilisations incorporelles associées), dépenses d'investissement brutes, dépenses d'investissement nettes et flux de trésorerie disponibles ; notre objectif financier d'EBITDA ajusté pour le deuxième trimestre 2022 ; notre attente d'amélioration d'une année sur l'autre de plus de 100 points de base du ratio d'exploitation ajusté nord-américain LTL ; notre objectif financier d'au moins 1 milliard \$ d'EBITDA ajusté pour 2022 dans le segment nord-américain de LTL ; notre capacité à réduire notre ratio de levier net à 1,0x – 2,0x et notre attente d'être dans notre fourchette de levier cible avant la fin de l'année ; et nos objectifs ESG. Toutes les déclarations autres que celles portant sur des données passées sont, ou sont susceptibles d'être, des déclarations prévisionnelles. 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. Toutefois, l'absence de tels termes ne signifie en rien que les déclarations ne sont pas prévisionnelles. Ces déclarations prévisionnelles reposent sur certaines hypothèses et analyses que nous avons faites compte tenu de notre expérience et de notre perception des tendances historiques, de la conjoncture actuelle et des développements futurs attendus ainsi que d'autres facteurs que nous estimons 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 qui pourraient causer ou contribuer à une différence importante incluent notre capacité à mettre à effet la scission de notre plateforme technologique de services de courtage et à satisfaire les conditions de la scission, notre capacité à mener à bien la vente ou la cotation en bourse de notre activité de transport de marchandises en Europe et les services intermodaux, le moment prévu de complétion des opérations et leurs conditions, notre capacité à réaliser les profits prévus des opérations, notre capacité à retenir et attirer le personnel clé pour chaque activité distincte, les risques discutés dans nos documents déposés auprès de la SEC et les éléments suivants : les conditions économiques en général ; la gravité, l'ampleur, la durée et les séquelles de la pandémie de COVID-19, y compris les perturbations de la chaîne d'approvisionnement dues aux fermetures d'usines et de ports et aux retards de transport, la pénurie mondiale de certains composants comme les semi-conducteurs, les contraintes sur la production ou l'extraction de matières premières, le coût l'inflation et les pénuries de main-d'œuvre et d'équipement qui peuvent réduire les niveaux de service, y compris la rapidité, la productivité et la qualité du service, et les réponses du gouvernement à ces facteurs ; notre capacité à aligner nos investissements dans les immobilisations, y compris l'équipement, les centres de service et les entrepôts, aux demandes de nos clients ; notre capacité à mettre en œuvre nos initiatives en matière de coûts et de revenus ; l'efficacité de notre plan d'action et autres actions de management pour améliorer notre activité de charge partielle (LTL) en Amérique du Nord ; notre capacité à bénéficier d'une vente, de la scission ou autre cession d'une ou plusieurs unités opérationnelles ; et l'impact de la compensation des matières anticipée et d'autres dépenses, y compris des dépenses liées à l'accélération des compensations en titres, issues d'une cession importante ; notre capacité à intégrer et à réaliser avec succès les synergies prévues, les économies de coûts et les opportunités d'amélioration des bénéfices en ce qui concerne les sociétés acquises ; la dépréciation de la survaleur, y compris par la vente d'une unité opérationnelle, la scission ou d'autres cessions ; les questions liées à nos droits de propriété intellectuelle ; les fluctuations des taux de change ; les modifications du prix du carburant et du supplément carburant ; les catastrophes naturelles, attaques terroristes, guerres ou incidents similaires, y compris le conflit entre la Russie et l'Ukraine et les tensions accrues entre Taïwan et la Chine ; les risques et incertitudes concernant les bénéfices attendus de la scission de notre segment logistique ; l'impact de la scission de notre segment logistique ou une future scission d'une unité opérationnelle sur la taille et la diversité des activités de notre entreprise ; la capacité de l'entreprise dérivée de notre segment logistique ou une future scission d'une unité opérationnelle à bénéficier d'un traitement exonéré d'impôt aux fins de l'impôt sur le revenu fédéral américain ; notre capacité à développer et à mettre en œuvre des systèmes informatiques appropriés et à prévenir les défaillances ou les violations de ces systèmes ; notre endettement ; notre capacité à lever des dettes et des capitaux propres ; les fluctuations des taux d'intérêt fixes et flottants ; notre capacité à maintenir des relations positives avec notre réseau de fournisseurs de transport tiers ; notre capacité à attirer et retenir des conducteurs qualifiés ; les questions de travail, y compris notre capacité à gérer nos sous-traitants, et les risques associés aux conflits du travail chez nos clients et les efforts des organisations syndicales pour organiser nos employés et nos entrepreneurs indépendants ; les litiges, y compris les litiges liés à une prétendue classification erronée d'entrepreneurs indépendants et à des recours collectifs en valeurs mobilières ; les risques associés à nos réclamations auto-assurées ; les risques associés aux régimes à prestations définies pour nos employés actuels et anciens ; et la réglementation gouvernementale, y compris les lois sur la conformité commerciale, ainsi que les changements dans les politiques commerciales internationales, les sanctions et les régimes fiscaux ; actions gouvernementales ou politiques, y compris la sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne ; et la concurrence et les pressions sur les prix.

Toutes les déclarations prévisionnelles figurant dans ce document sont couvertes par les présents avertissements et aucune assurance ne peut être donnée quant à la réalisation des résultats ou développements anticipés ou, même en cas de réalisation substantielle, qu'ils auront les conséquences ou effets attendus pour nous ou nos activités ou opérations. Les déclarations prévisionnelles figurant dans le présent document 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 l'y oblige.

Lorsque requis par la loi, aucune décision contraignante ne sera prise eu égard à la cession de l'activité européenne à moins qu'elle ne soit conforme aux exigences applicables relatives aux informations de l'employé et à leur consultation.

<b>LES CLÉS DE L'INVESTISSEMENT ET LA SCISSION</b>	<b>5</b>
<b>RÉSULTATS FINANCIERS CLÉS ET PRÉVISIONS</b>	<b>13</b>
<b>CHARGE PARTIELLE (LTL)</b>	<b>18</b>
<b>COURTAGE DE CAMION</b>	<b>26</b>
<b>DOCUMENTS SUPPLÉMENTAIRES</b>	<b>34</b>

# Pourquoi investir dans XPO aujourd'hui ?

**Plusieurs options pour la création de valeur exceptionnelle** : scission de services en courtage, cession des activités européennes, leviers spécifiques de l'entreprise pour la transformation en LTL et poursuivre la réduction de notre levier d'endettement

- 1 Un des premiers fournisseurs sur les secteurs très attractifs de chargements partiels et de courtage camion
- 2 Les entreprises à retour élevé sur le capital investi bénéficient de vents porteurs
- 3 Initiatives spécifiques de l'entreprise en charge partielle (LTL) pour améliorer le ratio d'exploitation, augmenter le volume et accroître les bénéfices
- 4 La meilleure entreprise de courtage de camions de sa catégorie avec une plateforme technologique de pointe en pleine croissance
- 5 La réduction de notre levier d'endettement en continuant l'investissement dans l'entreprise, soutenu par un solide EBITDA ajusté et les flux de trésorerie et les scissions stratégiques

# Une longue histoire de création de valeur pour les actionnaires

La scission de la logistique de GXO était **l'actif aux plus hautes performances** de toutes les scissions en 2021

Consulter le chapitre « Mesures financières non conformes aux PCGR » en page 2 et l'Annexe pour plus d'informations

## EXÉCUTION CENTRÉE ET ALLOCATION DE CAPITAL POUR DES MEILLEURS RÉSULTATS

- XPO était le 7<sup>e</sup> titre le plus performant de la dernière décennie sur le Fortune 500, sur la base des données de marché de Bloomberg
- Un haut retour sur capital investi (RCI) de 38 % pour les 12 mois glissants clos le 31 mars 2022
- A dépensé plus de 3 milliards de dollars en technologie toutes activités confondues au cours des 10 dernières années, y compris la numérisation du courtage de camions et l'optimisation de la charge partielle
- Ceci a généré 910 points de base de la marge opérationnelle ajustée de la LTL en Amérique du Nord de 2015 à 2021, hors gains issus des ventes de biens immobiliers
- Génération d'une augmentation de 27 % du TCAC des recettes de courtage de camions en Amérique du Nord de 2013 à 2021, soit 3 fois plus de que le taux de croissance du secteur
- La vente des opérations intermodales en mars 2022 pour un produit cash d'environ 710 millions \$, soumis à l'ajustement habituel du prix d'achat après clôture
- La croissance robuste de l'EBITDA et le soutien des flux de trésorerie disponibles continuent de réduire notre levier d'endettement

# XPO est un fournisseur leader de services de transport de marchandises

**XPO aide ses clients à transporter leurs marchandises efficacement sur leur chaîne logistique. Nous créons de la valeur par l'innovation technologiques, le perfectionnement des procès, la rentabilité et la fiabilité des résultats.**

## CHIFFRES CLÉS DE XPO<sup>1</sup>

Chiffre d'affaires 2021	12,8 milliards \$
-------------------------	-------------------

Sites	731
-------	-----

Employés	env. 42 000
----------	-------------

Clients	env. 50 000
---------	-------------

Secteur de Charge partielle, Amérique du Nord <sup>2</sup>	env. 51 milliards \$
--	----------------------

Secteur du courtage de camion, Amérique du Nord <sup>3</sup>	env. 88 milliards \$
--	----------------------

<sup>1</sup> Données mondiales pour le chiffre d'affaires, les emplacements, les clients et les employés au 31 mars 2022 ; sauf le segment logistique, dont la scission a eu lieu le 2 août 2021

<sup>2</sup> Recherches tierces : Taille de l'industrie nord-américaine de la charge partielle

<sup>3</sup> Recherches tierces : La taille du secteur courtage camion nord américain met en valeur les opportunités du courtage avec un chargement total disponible de 400 milliards \$

## UN POSITIONNEMENT FORT SUR LES CŒURS DE MÉTIERS

- L'un des plus grand fournisseur de transport en charge partielle (LTL) en Amérique du Nord
- Quatrième prestataire en intermodal en Amérique du Nord
- Plus de 90 % des revenus d'exploitation de 2021 proviennent de la charge partielle (LTL) et du courtage camions
- Des positions de leader dans des régions européennes clés : France, Royaume-Uni, Espagne et Portugal

# Un partenaire stratégique pour les clients les plus sûrs dans divers secteurs



Remarque : Liste non exhaustive

# La scission planifiée de XPO aboutira à la création de deux leaders du transport à haut RCI

Il est prévu que le prix global à la négociation des actions des deux entreprises créées par la scission **soit supérieur** au prix auquel l'action XPO serait négociée si les deux entreprises ne s'étaient pas séparées.

Remarque : La réalisation de la scission prévue dépend de plusieurs conditions, notamment l'approbation finale par le conseil d'administration de XPO ; il n'y a aucune assurance que la transaction prévue sera conclue, ou si elle se concrétise de ses conditions ou de son calendrier

- **SpinCo sera une plateforme technologique de transport en courtage, en actif léger**
  - La meilleure entreprise de courtage de camion de sa catégorie est la quatrième plus grande d'Amérique du Nord, avec une forte offre numérique
  - Des services de courtage complémentaire pour le transport géré, le dernier kilomètre et les réexpéditions mondiales.
- **RemainCo sera le troisième plus grand prestataire de charge partielle non diversifié**
  - Basé sur ses actifs lourds, l'un des rares réseaux LTL en Amérique du Nord d'envergure nationale
  - Une technologie propriétaire et d'autres leviers spéciaux de l'entreprise améliorent l'efficacité et la croissance

XPO a vendu ses opérations intermodales en Mars 2022 et prévoit de céder ses activités européennes cette année

# SpinCo : Une plateforme technologique de services en courtage

XPO prévoit que l'action SpinCo sera négociée **à des facteurs au moins aussi élevés que ses pairs les plus proches en valeur** en raison de la capacité éprouvée de sa plateforme de courtage de camion pour atteindre les performances les plus hautes du secteur

## CHIFFRES CLÉS DE LA PLATEFORME<sup>1</sup>

Chiffre d'affaires 2021	4,8 milliards \$
Revenu d'exploitation 2021	226 millions \$
EBITDA ajusté 2021	305 millions \$
Employés	env. 5 500
Clients	env. 10 000

## MESURE DE LA CROISSANCE DU SERVICE DE COURTAGE DE CAMION

Croissance des revenus 2021 d'une année sur l'autre	63 %
TCAC des recettes 2013-2021	27 %
En 2021, croissance annuelle de la charge totale/ croissance de la charge des 20 premiers clients	29 % à 35 %
Croissance de marge 2021 d'une année sur l'autre	49 %

<sup>1</sup> Y compris les opérations de courtage de camions en Amérique du Nord, le transport géré, du dernier kilomètre et les réexpéditions mondiales de la société ; les données sur les employés et les clients au 31 mars 2022  
Reportez-vous à la section « Mesures financières non conformes aux PCGR » à la page 2 et aux documents supplémentaires pour obtenir des informations connexes

## LE COURTIER EN CAMIONS LE MEILLEUR DE SA CATÉGORIE AVEC UNE LONGUE HISTOIRE DE CRÉATION DE VALEUR DANS LE SECTEUR

- Modèle flexible en actif léger avec un RCI élevé, conçu pour dégager des profits quel que soit le cycle
- Avantage de la technologie précurseur avec l'offre de courtage numérique propriétaire XPO Connect® avec l'adoption rapide du secteur
- Capacité massive d'environ 88 000 transporteurs indépendants de charge complète en Amérique du Nord et accès à plus de 1,5 million de camions
- Des relations fortes avec les clients les plus sûrs sur des marchés verticaux clés
- Une équipe de direction très expérimentée qui travaille ensemble depuis de nombreuses années ; une expertise qui augmente l'agilité
- Les recettes ont augmenté 3 fois plus que la croissance du secteur de 2013 à 2021 ; continuer à prendre des parts
- Plus de 80 % du bénéfice d'exploitation 2021 des services SpinCo prévus est généré par le courtage de camions

# RemainCo : Le troisième plus grand prestataire de charge partielle non diversifié

XPO prévoit que l'actif de son entreprise de LTL reflète sa **réussite éprouvée d'amélioration des opérations** pour apporter de la création de valeur

## CHIFFRES CLÉS<sup>1</sup>

Chiffre d'affaires 2021	4,1 milliards \$
Revenu d'exploitation 2021	618 millions \$
EBITDA ajusté 2021	904 millions \$
EBITDA ajusté 2022E	Au moins 1 milliard \$
De 2015 à 2021, l'amélioration de la marge opérationnelle ajustée <sup>2</sup>	910 bps
Flux net de trésorerie généré pour 2016-2021	Plus de 3 milliards \$
Terminaux	292
Conducteurs	env. 12 000
Tracteurs	env. 8 100
Remorques	env. 26 000

<sup>1</sup> Les métriques financières concernent le segment LTL Nord américain de XPO ; les données sont celles des terminaux, des conducteurs, des tracteurs et des remorques au 31 mars 2022

<sup>2</sup> Le ratio d'exploitation ajusté sauf les gains sur les ventes de patrimoine immobilier  
Reportez-vous à la section « Mesures financières non conformes aux PCGR » à la page 2 et aux documents supplémentaires pour obtenir des informations connexes

## POSITION DE LEADER AMÉLIORÉE PAR LES AVANTAGES COMPÉTITIFS SPÉCIFIQUES DE XPO

- RCI élevé avec capital alloué à l'accroissement du réseau, l'extension de la flotte, des talents et le développement technologique
- Une dynamique favorable du secteur nord-américain : environnement de prix fixes ; forte demande du marché final ; les 10 premiers transporteurs détiennent 76 % de parts de marché
- Plus axé sur le secteur industriel que les autres transporteurs LTL ; crée l'opportunité de créer de la valeur pour les années à venir
- Une technologie propriétaire, la fabrication de remorques en interne, un réseau national de formation des conducteurs et d'autres avantages spécifiques de l'entreprise
- La capacité à générer des centaines de points de base d'amélioration supplémentaire du ratio d'exploitation ajusté
- De nombreuses relations à long terme avec les clients sur les quelques 25 000 comptes desservis
- Le deuxième meilleur ratio d'exploitation ajusté du secteur en 2021<sup>2</sup>

# Une forte culture ESG

**Actions récentes pour le climat** : mis à l'essai des camions tout électriques, déploiement de carburants plus propres, test de doubles remorques pour leur rendement énergétique et fourniture aux sociétés de courtage de ressources pour les aider à adopter des technologies plus durables

## CATÉGORIES DES CRITÈRES D'ESG

Effectifs et talents	Sécurité de l'information
Sécurité des employés et des communautés	Environnement et développement durable
Diversité, équité et inclusion	Gouvernance

- Chef de la diversité responsable DE&I
- Les comités de pilotage pour la Diversité, l'Inclusion et la Durabilité
- La rémunération des dirigeants repose sur les objectifs ESG
- Objectifs de DE&I centraux pour le recrutement et la conservation
- Amélioration volontaire et importante de la diversité de nos ressources de talents, notamment en collaborant avec des universités accueillant majoritairement des afro-américain(e)s (par ex. HBCU)
- Promotion de femmes et des minorités à des postes de cadres moyens et supérieurs
- Communication sur les bénéfices d'appartenir à une culture plus inclusive auprès d'un public plus large parmi les groupes sous-représentés, afin de répliquer la réussite pour le recrutement des personnes LGBTQ+ et de militaires
- Après la scission, chaque entreprise autonome bénéficiera d'un cadre environnemental, social et de gouvernance solide dès le premier jour

# Résultats financiers clés et prévisions

# Résultats du premier trimestre 2022

- Le revenu de 3,47 milliards \$ est le plus élevé de l'histoire de l'entreprise sur un trimestre
- Croissance à deux chiffres du chiffre d'affaires de LTL et du transport en Amérique du Nord, avec une croissance organique du chiffre d'affaires de 14 % à l'échelle de l'entreprise
- Le bénéfice d'exploitation de 625 millions \$ est un record au premier trimestre
- L'EBITDA ajusté de 321 millions \$ est un record au premier trimestre
  - Le huitième succès trimestriel consécutif de la société en termes d'EBITDA ajusté
- Le BPA dilué ajusté de 1,25 \$ est un record au premier trimestre, en hausse de 58 % sur un an

<sup>1</sup> Des opérations continues attribuables aux actionnaires ordinaires

<sup>2</sup> Résultat dilué des opérations continues par action

<sup>3</sup> Flux net de trésorerie généré par les activités d'exploitation des opérations continues

Reportez-vous à la section « Mesures financières non conformes aux PCGR » à la page 2 et aux documents supplémentaires pour obtenir des informations connexes

<b>RECETTES</b>	3,47 milliards \$
<b>RECETTES NETTES<sup>1</sup></b>	489 millions \$
<b>REVENU D'EXPLOITATION</b>	625 millions \$
<b>BPA DILUÉ<sup>2</sup></b>	4,23\$
<b>FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX ACTIVITÉS D'EXPLOITATION<sup>3</sup></b>	200 millions \$
<b>RECETTES NETTES AJUSTÉES<sup>1</sup></b>	145 millions \$
<b>BPA DILUÉ AJUSTÉ<sup>2</sup></b>	1,25\$
<b>EBITDA AJUSTÉ</b>	321 millions \$
<b>FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLE</b>	66 millions \$

# Mises à jour des prévisions annuelles avec des perspectives plus fortes

**Les prévisions pour l'année 2022 reflètent des augmentations d'une année sur l'autre de 11 % de l'EBITDA ajusté et de 26 % du BPA dilué ajusté au point médian de chaque fourchette**

<sup>1</sup> Pour toute l'année 2022, sur la base des gains sur les ventes immobilières d'environ 50 millions \$ USD, contre 62 millions \$ en 2021 ; le premier trimestre 2022 n'a eu aucun gain sur les ventes immobilières, contre 17 millions \$ en 2021 ; la société prévoit actuellement de réaliser des ventes immobilières au second semestre 2022

<sup>2</sup> Le ratio d'exploitation ajusté sauf les gains sur les ventes de patrimoine immobilier

Consulter la section « Mesures financières non conformes aux PCGR » en page 2

Remarque : Les prévisions pour 2022 n'envisagent pas d'impact lié à la scission prévue de la plateforme de transport négociée ni à la vente ou la cotation en bourse de l'activité européenne

Après ajustement de la vente de l'activité intermodale, XPO a relevé son objectif d'EBITDA ajusté pour 2022 et mis à jour les métriques sous-jacentes, pour tenir compte des hautes prévisions en termes de performance financière en 2022 :

- L'EBITDA ajusté de 1,35 à 1,39 milliard \$, dont un EBITDA ajusté de 360 à 370 millions \$ au deuxième trimestre<sup>1</sup> ;
  - La charge partielle (LTL) nord-américaine devrait générer au moins 1 milliard \$ d'EBITDA ajusté pour l'année complète ;
- L'amélioration de plus de 100 points de base en rythme annuel du ratio d'exploitation ajusté de la charge partielle nord-américaine<sup>2</sup> ;
- Dépréciation et amortissement d'environ 385 millions \$, sauf l'amortissement des actifs incorporels liés à l'acquisition
- Intérêts débiteurs de 150 à 160 millions \$ ;
- Taux d'imposition réel de 24 % à 25 %
- BPA dilué ajusté de 5,20 \$ à 5,60 \$, hors amortissement des actifs incorporels liés à l'acquisition, et sur la base de 117 millions par action dilué en circulation à la fin de l'année 2022.

Concernant le flux de trésorerie de 2022 :

- Dépenses en capital brutes de 500 millions \$ à 550 millions \$
- Dépenses nettes en capital de 425 à 475 millions \$.
- Flux de trésorerie disponible de 400 millions \$ à 450 millions \$, sauf tous les impacts liés à la transaction

# Bilan et liquidité au 31 mars 2022<sup>1</sup>

La vente de l'exploitation intermodale et le remboursement de la dette ont **accéléré la réduction du levier d'endettement de XPO** pour atteindre son ratio de levier net cible de 1,0x – 2,0x

<b>DETTE NETTE<sup>2</sup></b>	2,6 milliards \$
<hr/>	
<b>LEVIER NET<sup>3</sup></b>	2.0x
<hr/>	
<b>LIQUIDITÉ TOTALE<sup>4</sup></b>	2,0 milliards de dollars

<sup>1</sup> Hors segment logistique, qui a été scindé le 2 août 2021

<sup>2</sup> Calculé comme une dette totale de 3,56 milliards \$ moins 1,0 milliard \$ de trésorerie et équivalents de trésorerie

<sup>3</sup> Issu du calcul suivant : dette nette de 2,56 milliards \$ divisée par l'EBITDA ajusté de la période de 12 mois glissants close le 31 mars 2022 s'élevant à 1,28 milliard \$

<sup>4</sup> Comprend environ 1 milliard \$ de capacité d'emprunt disponible et environ 1 milliard \$ de liquidités

Consulter le chapitre « Mesures financières non conformes aux PCGR » en page 2 et l'Annexe pour plus d'informations

- Poursuite de l'exécution du plan de la réduction du levier d'endettement
- Réduction du levier net à 2,0x, contre 2,7x fin 2021
  - Le 24 mars 2022, vente de l'exploitation intermodale nord-américaine pour un produit en espèces d'environ 710 millions \$
- Le 9 avril 2022, remboursement de 630 millions \$ sur 1,15 milliard \$ d'un montant total principal de dette sénior à 6,250 % à échéance en 2025
- La forte croissance de l'EBITDA ajusté et la solide conversion des flux de trésorerie disponibles ont soutenu la réduction de notre levier d'endettement

# Résultats de l'année 2021 complète

- Résultats de l'année complète hors segment logistique, dont la scission date du 2 août 2021
- Le chiffre d'affaires de 12,806 milliards de dollars est un record pour l'entreprise sur une année pleine
  - Le segment nord-américain de chargements partiels a augmenté son chiffre d'affaires au quatrième trimestre à 4,12 milliards \$, contre 3,54 milliards \$ en 2020
  - Le segment Courtage et autres services a augmenté son chiffre d'affaires à 8,91 milliards de dollars, contre 6,80 milliards de dollars en 2020
- Le résultat d'exploitation était de 616 millions de dollars, contre 228 millions de dollars en 2020
- L'EBITDA ajusté de 1,239 milliard \$ a dépassé la fourchette de prévisions sur une année pleine

<sup>1</sup> Résultat net des opérations continues attribuable aux actionnaires ordinaires

<sup>2</sup> Résultat dilué des opérations continues par action

<sup>3</sup> Flux net de trésorerie généré par les activités d'exploitation des opérations continues

Reportez-vous à la section « Mesures financières non conformes aux PCGR » à la page 2 et aux documents supplémentaires pour obtenir des informations connexes

<b>RECETTES</b>	12,806 milliards \$
<b>RECETTES NETTES<sup>1</sup></b>	323 millions de dollars
<b>REVENU D'EXPLOITATION</b>	616 millions de dollars
<b>BPA DILUÉ<sup>2</sup></b>	2,82\$
<b>FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX ACTIVITÉS D'EXPLOITATION<sup>3</sup></b>	656 millions de dollars
<b>RECETTES NETTES AJUSTÉES<sup>1</sup></b>	491 millions de dollars
<b>BPA DILUÉ AJUSTÉ<sup>2</sup></b>	4,30\$
<b>EBITDA AJUSTÉ</b>	1,239 milliard \$
<b>FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLE</b>	475 millions de dollars

**Charge partielle (LTL)**

# XPO est l'un des trois premiers prestataires LTL en Amérique du Nord

**La charge partielle (LTL) désigne le transport d'une cargaison plus grande qu'un colis, mais trop petite pour mobiliser un camion entier et souvent expédiée sur des palettes ; le fret pour différents clients est regroupé sur la même remorque.**

## LEVIERS DE CROISSANCE DES RECETTES ET DE LA MARGE DE XPO EN CHARGE PARTIELLE

- Des avantages concurrentiels significatifs aux États-Unis puisque nous avons un des rares réseaux LTL d'envergure nationale, avec de nombreuses relations clients bien enracinées parmi env. 25 000 comptes
- Une dynamique sectorielle favorable, notamment un environnement de prix fixe et une forte demande liée à la croissance du e-commerce
- Plus tributaire du secteur industriel que les autres transporteurs LTL, ce qui deviendra positif lorsque les perturbations de la chaîne logistique se résorberont et que la fabrication augmentera
- Grande opportunité d'améliorer la rentabilité grâce à de nombreuses initiatives spécifiques à XPO, dont beaucoup sont indépendantes de la macro, notamment :
  - Optimisation des opérations de transport de ligne, de quai et de ramassage et de livraison grâce aux applications de la technologie propriétaire LTL de XPO pour l'acheminement, la constitution de chargement et la productivité du travail ; et des algorithmes de tarification avancés
  - Extension de la capacité du réseau et fabrication de remorques en interne
  - Gestion ciblée du pipeline de vente
- Env. 12 000 camionneurs professionnels, dont beaucoup sont issus des écoles de conduite de l'entreprise ; les camionneurs de XPO sont particulièrement appréciés par les clients, pour leur professionnalisme et leurs compétences de service client
- RCI élevé avec capital alloué à l'accroissement de la densité du réseau, l'extension de la flotte, des talents et le développement technologique

# Profil de la charge partielle nord-américaine

Prévision de générer un EBITDA ajusté de l'activité de charge partielle d'**au moins 1 milliard \$** en 2022.

## CHIFFRES CLÉS

Taille du secteur <sup>1</sup>	env. 51 milliards \$
Part de marché de XPO	env. 8 %
Plus gros client en % des recettes en 2021	2 %
2021 fret livré	~18 milliards de livres (lb)
Terminaux <sup>2</sup>	292
Employés <sup>2</sup>	env. 21 000
Tracteurs/remorques <sup>2</sup>	environ 8 100 / 26 000

<sup>1</sup> Recherche de tiers, Amérique du Nord

<sup>2</sup> Au 31 mars 2022

<sup>3</sup> Hors gains réalisés sur les ventes de biens immobiliers

Consulter le chapitre « Mesures financières non conformes aux PCGR » en page 2 et l'Annexe pour plus d'informations

## PREMIER TRIMESTRE 2022

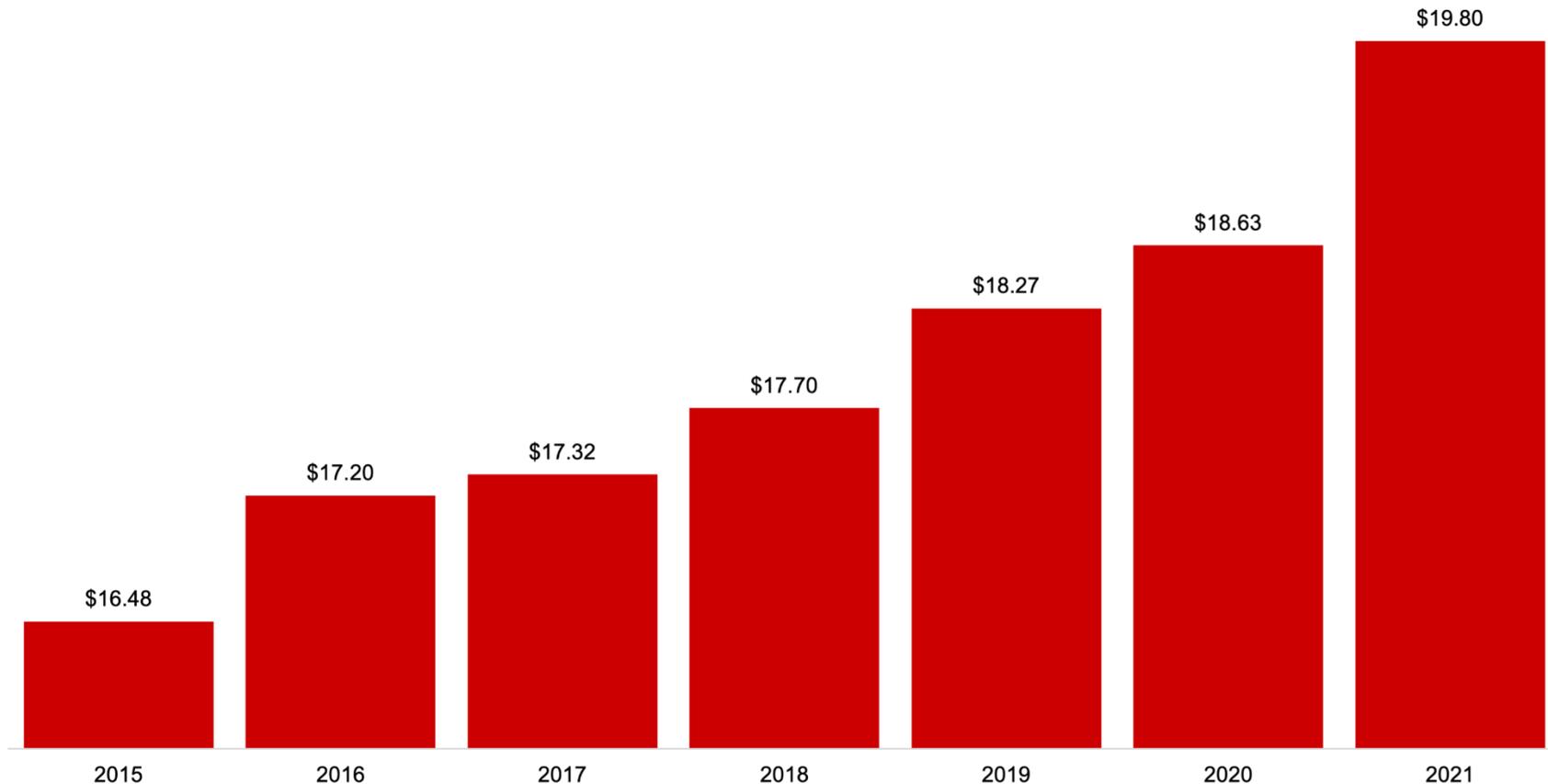
Recettes	1,1 milliard de dollars
Revenu d'exploitation	132 millions \$
EBITDA ajusté	205 millions de dollars
Ratio d'exploitation ajusté <sup>3</sup>	85,7 %

## ANNÉE COMPLÈTE 2021

Recettes	4,1 milliards \$
Revenu d'exploitation	618 millions \$
EBITDA ajusté	904 millions \$
Ratio d'exploitation ajusté <sup>3</sup>	84,3 %

# Les fondamentaux de la tarification LTL en Amérique du Nord profitent à l'expansion de XPO à long terme

## REVENU BRUT DE CHARGE PARTIELLE DE XPO PAR QUINTAL<sup>1</sup>



**Au 1er trimestre (Q1) 2022, le rendement annuel a augmenté de 9 % hors carburant**

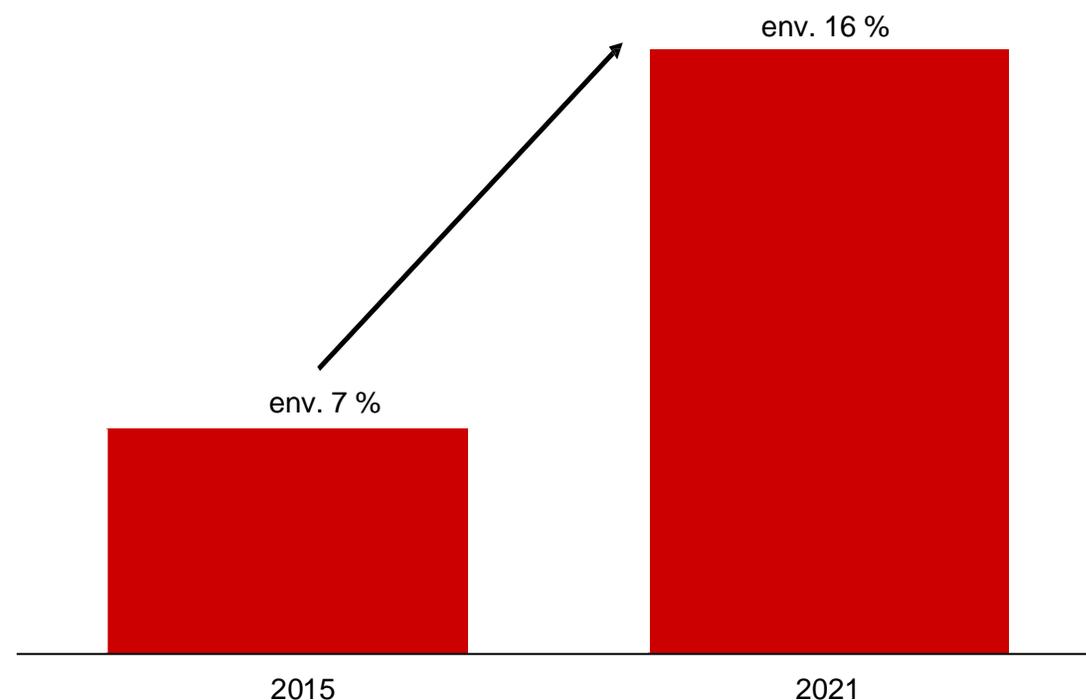
<sup>1</sup> Sauf l'impact des surcharges carburant

# Amélioration de 910 points de base de la marge opérationnelle ajustée de Charge partielle (LTL) sous le pavillon XPO

En 2022, l'amélioration annuelle prévue du ratio d'exploitation ajusté est de **plus de 100 points de base**

<sup>1</sup> Hors gains réalisés sur les ventes de biens immobiliers  
Consulter le chapitre « Mesures financières non conformes aux PCGR » en page 2 et l'Annexe pour plus d'informations

## MARGE OPÉRATIONNELLE AJUSTÉE DE XPO SUR LA CHARGE PARTIELLE EN AMÉRIQUE DU NORD<sup>1</sup>



# C'est l'opportunité de générer des gains supplémentaires avec la technologie propriétaire de XPO

**Lancement du 2e trimestre 2022 :**  
Nouveaux modèles de coûts et suivi au détail avec notifications automatisées

## TARIFICATION

- Des outils de tarification basés sur les données pour optimiser les tarifs LTL pour les petits comptes et régionaux, tout en améliorant l'efficacité
- Les outils souples aident à déterminer les meilleurs prix pour les grands comptes sous contrat
- La nouvelle plateforme de tarification permet de générer des prospects sur la base des activités de tarification

## TRANSPORT SUR LONGUE DISTANCE ET RÉSEAU

- Possibilité d'optimiser les dépenses annuelles de transport de ligne d'environ 1,1 milliard \$ hors carburant, grâce à l'amélioration des outils de réseau
- Construction de charge automatisée pour augmenter l'utilisation des remorques, tout en améliorant la fluidité du réseau

## ROUTAGE DE RAMASSAGE ET DE LIVRAISON

- Nouveaux outils de planification déployés en 2021
- Le déploiement de nouveaux outils de distribution a été lancé au quatrième trimestre 2021

## SERVICE CLIENTS

- Lancement d'un nouveau tableau de bord numérique en ligne avec des outils en libre-service au T1 2022 pour améliorer l'expérience client

# Leviers spécifiques à l'entreprise pour l'efficacité et la croissance du réseau

**Lancé au 2e trimestre (Q2) 2022 :**  
Initiative nationale pour améliorer encore la qualité du chargement des remorques et la livraison ponctuelle, et dialoguer avec les clients sur les meilleures pratiques pour emballer le fret

## AMÉLIORATION DE LA FLUIDITÉ DU RÉSEAU

- La fluidité du réseau s'est considérablement améliorée sur les six derniers mois
- Les métriques de service générées sont nettement plus solides dans les domaines clés, comme la ponctualité du transit et la manutention du fret

## TARIFICATION DE LA CONDUITE

- La nouvelle technologie de tarification a amélioré la tarification sur les renouvellements de contrat
  - Au 1er trimestre (Q1) 2022, le rendement annuel sur les renouvellements de contrat a augmenté de 11 %
- Frais accessoires pour les remorques retenues, le fret surdimensionné et la manutention spéciale
- Les actions ont contribué pour 9 % à l'augmentation du rendement hors carburant au premier trimestre (Q1)

## EXTENSION DE LA BASE DES CAMIONNEURS :

- L'objectif d'environ 1 800 diplômés des écoles de formation de conducteur de camion de XPO en 2022
- L'objectif est le double des env. 900 diplômés en 2021

# Leviers spécifiques à l'entreprise pour l'efficacité et la croissance du réseau, à poursuivre

## **AUGMENTATION DE LA PRODUCTION DE REMORQUES :**

- Ajout d'une deuxième ligne de production dans l'usine de fabrication de remorques de Searcy, Arkansas
- Produit un nombre record de remorques au T1, au double du taux de lancement de 2021

## **EXTENSION DE LA COUVERTURE DU RÉSEAU :**

- L'objectif de l'entreprise est d'ajouter 900 nouvelles portes nettes à son réseau LTL nord-américain d'octobre 2021 à la fin 2023, augmentant ainsi le nombre de portes d'environ 6 %
- Ajout de 345 nouvelles portes nettes jusque mai 2022, avec cinq terminaux ouverts :
  - Chicago Heights, Illinois
  - Sheboygan, Wisconsin
  - Texarkana, Arkansas
  - San Bernardino, California
  - Atlanta, Georgia
- Ouverture des nouveaux ateliers de maintenance de flotte en Ohio, Floride, dans l'État de New York et au Nevada

**Courtage de camion**

# XPO est le quatrième prestataire de courtage de camion en Amérique du Nord

**Le courtage de camion est une activité en actif léger** qui facilite le déplacement d'une quantité de fret en camion complet, habituellement par un seul expéditeur ; un courtier achète la capacité de charge sur camion auprès de transporteurs indépendants

## LES LEVIERS DE CROISSANCE DES REVENUS ET DES MARGES DE XPO DANS LE COURTAGE DE CAMIONS

- Le meilleur courtage de camions de sa catégorie, avec une capacité massive d'environ 88 000 transporteurs indépendants en Amérique du Nord et un accès à plus de 1,5 million de camions
- Modèle flexible en actif léger avec un RCI élevé, conçu pour dégager des profits quel que soit le cycle
- Une équipe de direction hautement expérimentée qui travaille ensemble depuis de nombreuses années, offrant une agilité et une expertise inégalées à l'entreprise
- Avantage technologique de premier plan avec des investissements dans l'automatisation à partir de 2011, en avance sur la courbe du secteur
- Propriétaire, XPO Connect® est la plateforme de courtage numérique avec des taux d'adoption en plein essor et une capacité éprouvée à gérer la croissance des marges avec plus de volume à moindre coût
- Une clientèle sûre dans plusieurs marchés verticaux

# Profil de l'activité de courtage de camions en Amérique du Nord

Six trimestres consécutifs de **croissance de la charge annuelle de plus de 20 %** jusqu'au premier trimestre 2022

## CHIFFRES CLÉS

Taille du secteur, Amérique du Nord <sup>1</sup>	88 milliards \$
Part de marché de XPO	env. 3 %
Durée moyenne des 10 principaux clients de XPO :	Environ 15 ans
Total récupérable d'opportunités de charge de camion en sous-traitance, Amérique du Nord	env. 400 milliards de dollars <sup>1</sup>

<sup>1</sup> Recherche de tierce partie ; la taille du secteur courtage de camions en Amérique du Nord reflète la composante négociée d'environ 400 milliards \$ d'opportunités totales de chargements de camions de louage à adresser

<sup>2</sup> La marge est calculée par la soustraction du revenu et des coûts de transport et de services (sauf la dépréciation et l'amortissement)

Remarque : Le courtage de camions est la plus grande composante de la plateforme de transport par courtage nord-américaine de l'entreprise dont la scission est prévue

Consulter le chapitre « Mesures financières non conformes aux PCGR » en page 2 et le rapprochement de l'Annexe pour plus d'informations

## PREMIER TRIMESTRE 2022

Recettes	824 millions \$
Marge <sup>2</sup>	134 millions \$

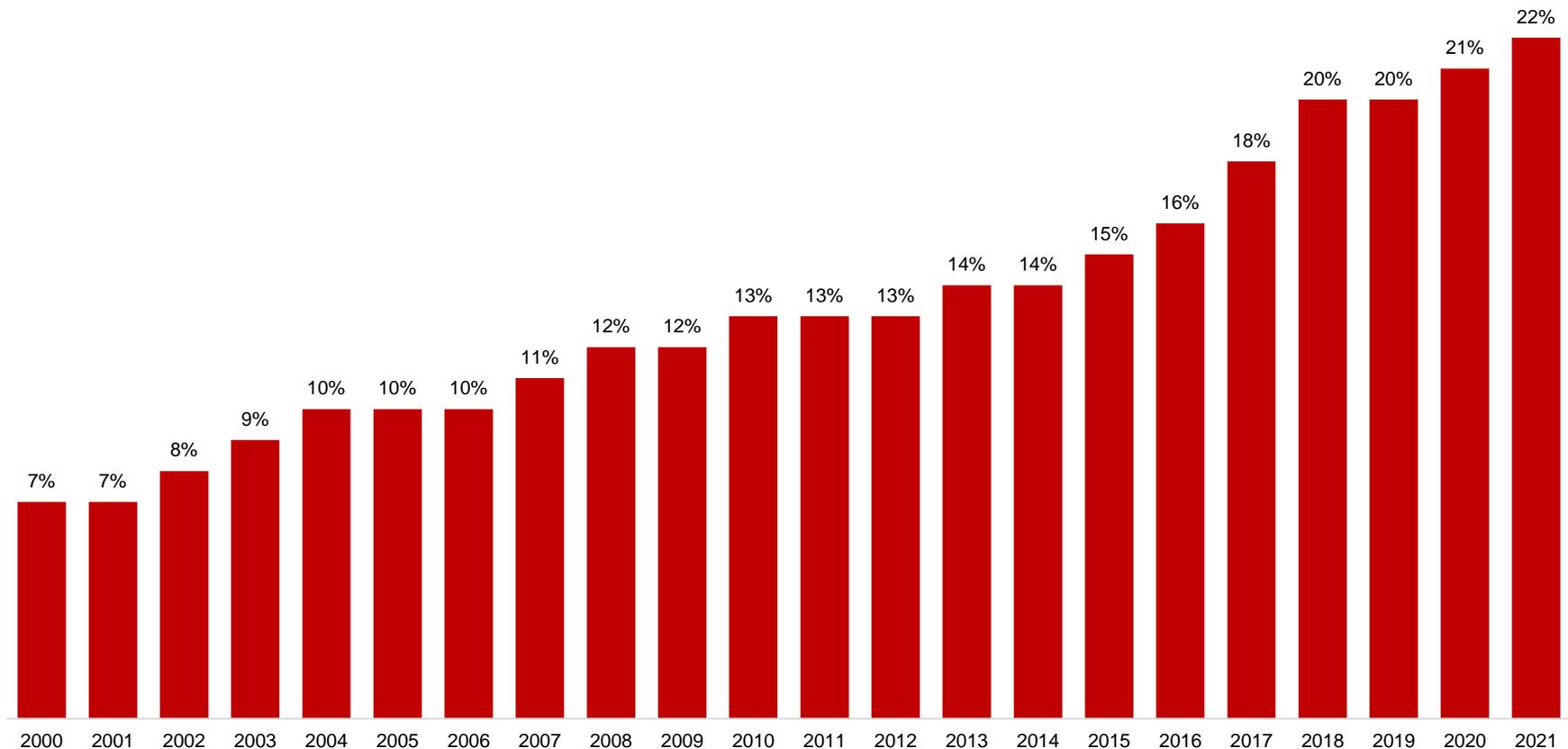
## ANNÉE COMPLÈTE 2021

Recettes	2,7 milliards \$
Marge <sup>2</sup>	427 millions de dollars

# Les courtiers augmentent leur part du marché de la charge complète à un rythme soutenu depuis des décennies

Le transport de fret externalisé par des **sociétés de transport routier avec des actifs lourds se convertit en courtage de transport**, car les expéditeurs recherchent un accès plus fiable sur toutes les capacités et une tarification en temps réel

## PÉNÉTRATION DU COURTAGE DANS LE SECTEUR DE LA CHARGE COMPLÈTE AUX ÉTATS-UNIS

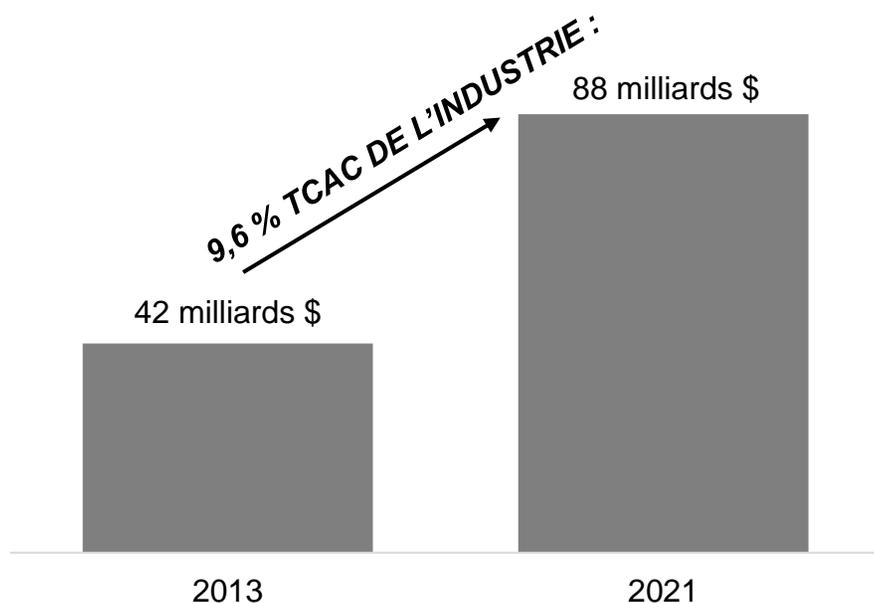


Source : Recherches tierces

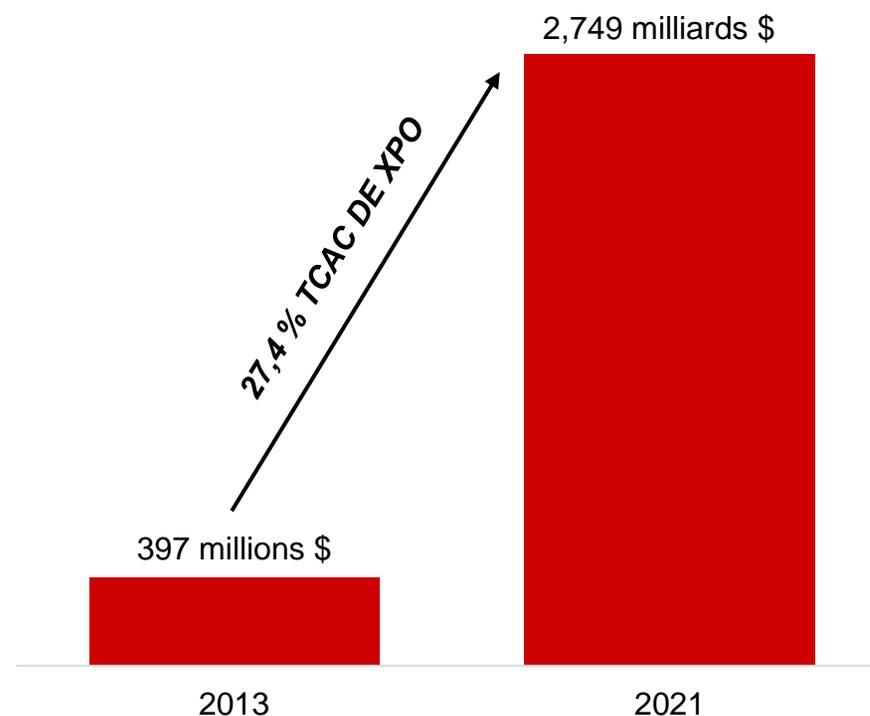
# XPO est le courtage de camion en Amérique du Nord dont la croissance est 3 fois supérieure au taux du secteur

Prévision de **croissance à deux chiffres du volume de courtage de camions** en 2022 et à l'avenir

## CROISSANCE DE L'INDUSTRIE DE COURTAGE AUX ÉTATS-UNIS DE 2013 À 2021<sup>1</sup>



## CROISSANCE DES REVENUS DE COURTAGE DE XPO DE 2013 À 2021



<sup>1</sup> Recherche par des tiers : La taille du secteur courtage camion nord américain met en valeur les opportunités du courtage avec un chargement total disponible de 400 milliards \$

# La plateforme de courtage digital dont la croissance est la plus rapide du secteur

**XPO Connect® est une technologie révolutionnaire** qui aide les expéditeurs et les transporteurs à prendre des décisions éclairées en fournissant des informations en temps réel sur l'offre et la demande de capacité de chargement de camion

## LA DEMANDE DE XPO CONNECT® ACCÉLÈRE LA CONVERSION DU SECTEUR AU COURTAGE NUMÉRIQUE, GÉNÉRANT DES GAINS EN BOURSE

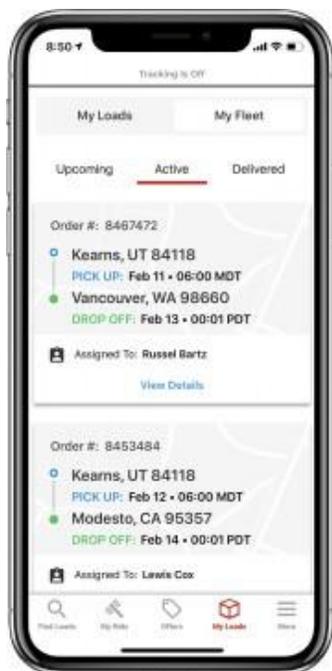
- Au T1 2022, 74 % des ordres de courtage de XPO en Amérique du Nord sont créés ou réalisés par le digital
- Augmente les charges plus rapidement que les effectifs en améliorant la productivité grâce à l'automatisation
- Améliore l'approvisionnement en transport en offrant une visibilité en profondeur sur la capacité disponible et les conditions du marché
- Le système de tarification propriétaire offre aux clients une analyse dynamique des offres des opérateurs
- Optimise les services aux expéditeurs en recherchant le meilleur transporteur pour chaque profil de charge et en assurant un suivi de livraison en temps réel
- S'intègre aux systèmes TMS des clients et fournit des prix en temps réel assurés par le service et la capacité
- Équipe les conducteurs de camion pour localiser, gagner et réserver des chargements, négocier des tarifs et localiser des trajets de retour pour réduire les kilomètres à vide, à l'aide de la plateforme sur application mobile
- Permet aux expéditeurs et aux transporteurs d'interagir directement lors de la présentation des chargements pour une efficacité optimale

# Les camionneurs ont téléchargé l'application mobile Drive XPO<sup>®</sup> plus de 700 000 fois

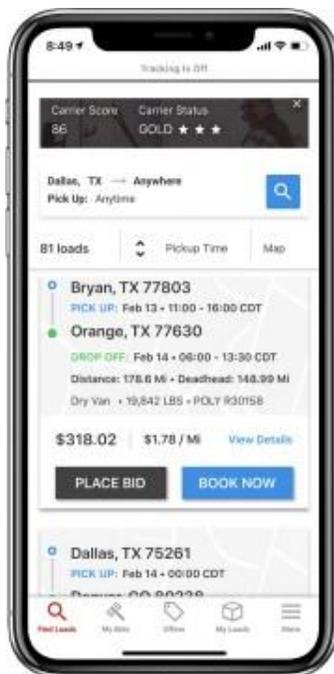
Au 1er trimestre 2022, le nombre moyen hebdomadaire d'utilisateurs du transporteur sur la plateforme a **augmenté de 59 % en glissement annuel**

- L'application propriétaire connecte les camionneurs à XPO Connect<sup>®</sup> de la route, en leur donnant accès à des milliers de chargements quotidiens et en réduisant les kilomètres à vide
- Améliore l'accès aux capacités pour les clients de XPO, quelles que soient les conditions du marché
- Des capacités de transaction entièrement automatisées

## PUBLICATION DE LA CAPACITÉ



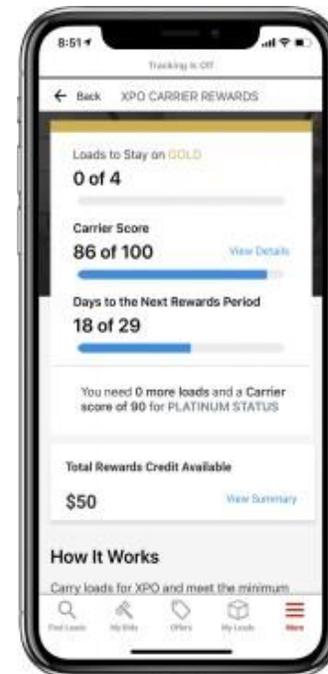
## RÉSERVATION DES CHARGEMENTS



## GESTION DU FRET

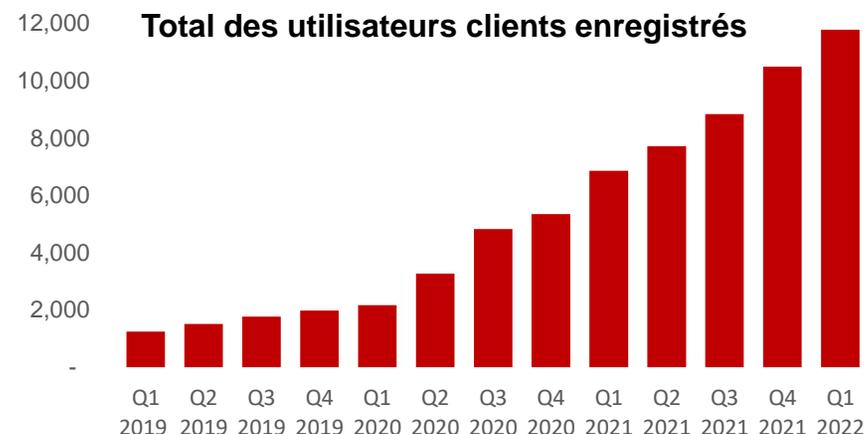


## SCORE ET RÉCOMPENSES DU TRANSPORTEUR

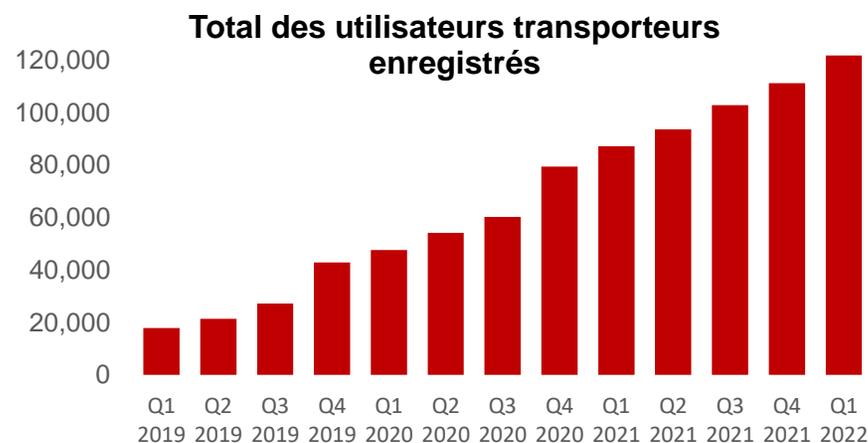
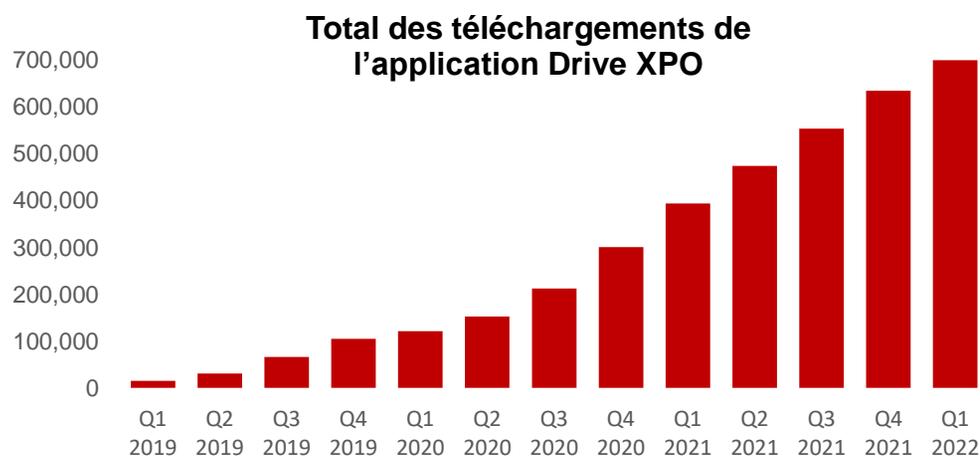


# La plateforme de courtage numérique de XPO bénéficie d'une large adoption et connaît une croissance ultra-rapide

## LES CLIENTS VEULENT UN ACCÈS DIGITAL À AU RÉSERVOIR DE CAMIONS ET DE CONDUCTEURS DE XPO



## LES TRANSPORTEURS VEULENT DES OPPORTUNITÉS DE REVENU COMME CELLES QUE XPO CONNECT® LEUR OFFRE



Remarque : Toutes les données sont cumulées au 31 mars 2022

# **Documents complémentaires**

# Une équipe de direction très compétente

## LEADERSHIP

**Brad Jacobs**  
PDG

**Lou Amo**  
*Président, Courtage de camion, Amérique du Nord*

**Josephine Berisha**  
*Directrice des ressources humaines*

**Matthew Fassler**  
*Directeur de la stratégie*

**Luis-Angel Gómez Izaguirre**  
*Directeur général, Transport – Europe*

**Mario Harik**  
*Chef de l'information ; Président par intérim, LTL Amérique du Nord*

**Tavio Headley**  
*Chargé des relations avec les investisseurs*

**LaQuenta Jacobs**  
*Directrice de la diversité*

**Heidi Ratti**  
*Vice-présidente sénior, Ressources humaines, LTL Amérique du Nord*

**Lorraine Sperling**  
*Trésorier*

**Ravi Tulsyan**  
*Directeur financier*

**Drew Wilkerson**  
*Président, Transport – Amérique du Nord*

## EXPÉRIENCE PRÉALABLE

United Rentals, United Waste

Electrolux, Union Pacific

Morgan Stanley

Goldman Sachs

Norbert Dentressangle

Oakleaf Waste Management

Jefferies, American Trucking Associations

Delta Air Lines, Home Depot

Pacer

Goldman Sachs, Carnival

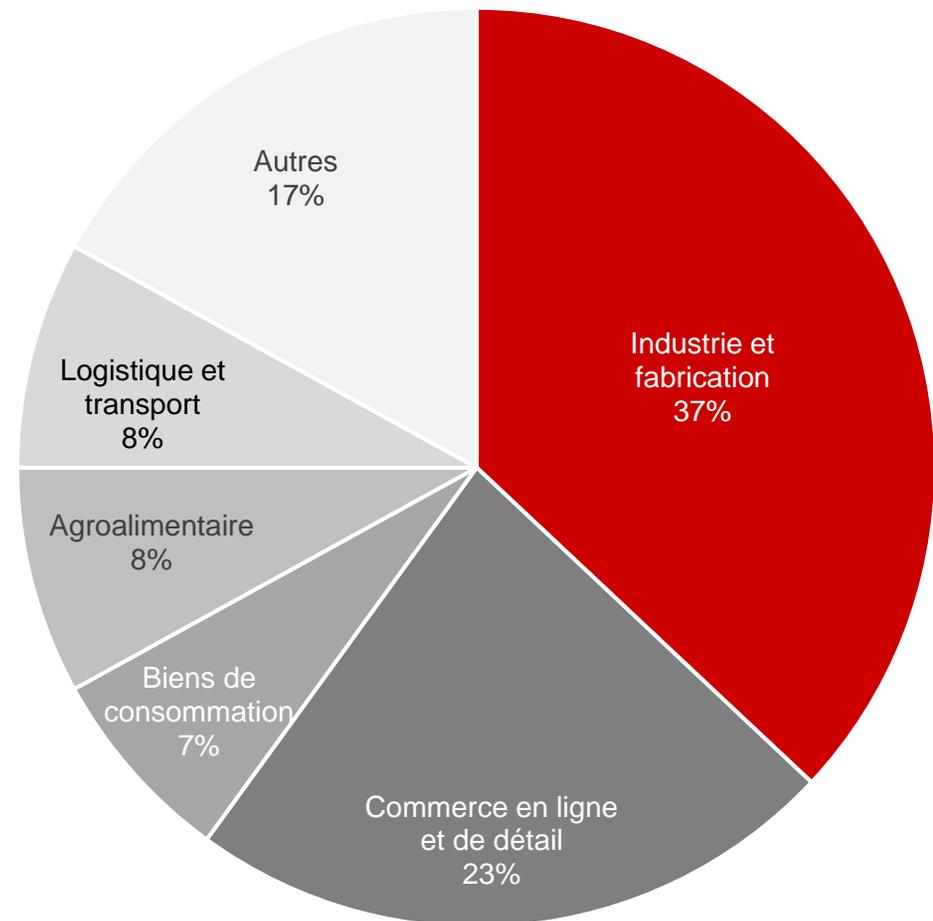
ADT, Tyco, PepsiCo

C.H. Robinson

Remarque : Liste non exhaustive

**Chiffre d'affaires  
hautement diversifié  
sur des marchés  
verticaux attrayants**

**DIVERSIFICATION DES RECETTES DE XPO EN 2021 PAR  
MARCHÉS VERTICAUX**



# Services complémentaires de session par courtier

En 2021, plus de 80 % des revenus d'exploitation générés par les services prévus par la scission ont été générés par le courtage de camions. Le reste de la plateforme en scission est composé de trois services de transport supplémentaires par courtier.



## TRANSPORT GÉRÉ

Il fournit des solutions en actif léger aux expéditeurs qui externalisent leur transport de marchandises pour gagner en fiabilité, en visibilité et faire des économies. Notre service de transport géré de XPO utilise une technologie propriétaire et il est intégré avec une activité de courtage de camions pour améliorer la synergie des revenus, avec la vente croisée jusqu'au dernier kilomètre et les réexpéditions mondiales.



## LOGISTIQUE DU DERNIER KILOMÈTRE

Un service faible en actifs qui facilite les livraisons aux consommateurs effectuées par des sous-traitants tiers. XPO est le plus grand fournisseur de logistique du dernier kilomètre pour les marchandises lourdes en Amérique du Nord, positionné à moins de 125 miles des grands bassins de population américaine, et desservant une base de détaillants d'e-commerce omnicanal et de fabricants directs aux consommateurs.



## RÉEXPÉDITION MONDIALE

Un service évolutif et en actif léger géré avec une technologie de pointe qui facilite le transport maritime, routier et aérien et aide les expéditeurs dans le processus de courtage en douane. XPO est un expéditeur mondial avec un réseau de sites appartenant à l'entreprise et à des partenaires et une couverture des voies commerciales clés étendue à 190 pays.

# XPO occupe des positions de leader du transport dans des zones géographiques clés en Europe

## **COURTAGE DE CAMION**

**Courtier n°1 en France et Péninsule ibérique  
(Espagne / Portugal)**

**3e courtier au Royaume-Uni**

## **CHARGE PARTIELLE**

**Premier sur la Charge partielle en France  
et en Péninsule Ibérique**

**Premier réseau de charge partielle à  
propriétaire unique en Grande-Bretagne**

- Réseau LTL composé d'environ 130 sites qui livrent des pays de dans toute l'Europe
- Utilisation d'un modèle d'exploitation de la charge partielle (LTL) optimale pour chaque zone de couverture : capacité sous contrat, en propriété ou mixte



# XPO est largement réputé pour ses performances et sa culture

- Désigné par Forbes comme l'un des meilleurs grands employeurs américains, 2022
- Nommé par Fortune parmi les entreprises les plus admirées au monde, en 2018, 2019, 2020 et 2021
- Classé n° 1 par Fortune 500 dans la catégorie du transport et de la logistique, en 2017, 2018, 2019, 2020 et 2021
- Nommée l'une des meilleures entreprises pour lesquelles les femmes peuvent travailler dans le transport par la Women in Trucking Association, 2021
- Désigné comme l'une des entreprises les plus responsables d'Amérique par Newsweek, en 2020, en 2022
- Nommée l'une des meilleures entreprises espagnoles pour lesquelles travailler par Forbes, 2019, 2020, 2021
- Désigné par Gartner comme l'un des leaders dans le Magic Quadrant dans la catégorie des prestataires d'assistance logistique tierce (3PL), 2017, 2018, 2019, 2020 et 2021
- En première place dans toutes les catégories Équipe de direction Amériques 2022 Investisseur institutionnel ; Brad Jacobs élu meilleur PDG dans le secteur des transports
- Récompensé du Supplier Achievement Award attribué par Intel pour sa gestion du Covid, 2021
- Reconnu par General Motors avec le prix décerné du fournisseur de l'année pour la distribution après-vente 2019, et du transport géré 2020, 2021
- Récompensé du prix « Improve Always » d'Ulta Beauty, 2021
- Nommé parmi les 100 meilleurs 3PL par Inbound Logistics, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021
- Nommé par Comparably parmi les meilleures équipes de direction et les meilleurs PDG pour la Diversité, 2021
- Récompensé du Prix du développement durable, le Sustainability Award, de Dow Chemical pour son transport routier, 2021
- Désigné par GlobalTranz collaborateur de l'année pour la charge partielle, 2020, 2021
- Nommé parmi les 100 meilleurs camionneurs par Inbound Logistics, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021
- Désigné comme Premier innovateur dans les technologies du transport par FreightWaves, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022
- Reconnu par Ford Motor Company avec les World Excellence Awards, 2019, 2020, 2021
- Récompensé par l'homologation BRC pour la sécurité alimentaire dans les opérations de transport pour la grande distribution par Arla Foods, 2021
- Désigné comme le transporteur intermodal de l'année par Whirlpool Corporation, qui lui a aussi attribué le Maytag Dependability Award, 2020
- Classé n° 7 des 20 meilleures entreprises britanniques pour la qualité de la culture en milieu de travail par le Chartered Management Institute, 2020
- Reconnu par Owens Corning comme fournisseur de l'année, 2020
- Désigné par Raytheon Company comme un fournisseur d'excellence EPIC pour la livraison ponctuelle, 2019
- Désigné par le Financial Times comme l'un des leaders européens de la diversité, 2019
- Désigné comme une entreprise Winning « W » par 2020 Women on Boards pour la diversité de genres du conseil d'administration, 2019
- Reconnu par Nissan Manufacturing UK pour son excellence par le Prix de la logistique opérationnelle en 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019
- Jacobs (PDG) classé en 10e position de la liste des lecteurs de Barron des meilleurs PDG mondiaux, 2018
- Nommé dans la liste Fortune Future 50 des sociétés américaines les mieux placées pour une forte croissance, 2018

# Quelques points marquants sur la culture de XPO qui place l'individu au premier plan

- Désignation d'une Directrice de la diversité et lancement d'un Conseil de la diversité et de l'inclusion, 2020
- Lancement d'un comité directeur mondial Diversité et Inclusion en 2021, et d'un comité directeur mondial de la durabilité en 2022
- Nommé partenaire de transport de 3-Day Walks® pour la Fondation Susan G. Komen dans la lutte contre le cancer du sein en 2022
- Partenariat avec l'association hispanique des universités et établissements d'enseignement supérieur (HACU) visant à soutenir financièrement les objectifs de l'HACU
- Partenariat avec l'organisation Truckers Against Trafficking pour contribuer à la lutte contre la traite des êtres humains
- Nommé par Human Rights Campaign dans la liste Corporate Equality Index (CEI) pour l'inclusion LGBTQ+, 2020, 2021, 2022
- Reconnu par Disability:IN et l'American Association of People with Disabilities sur l'indice d'égalité des personnes handicapées, 2021
- Don de services de logistique globale et collecte de chaussures pour Soles4Souls, une organisation à but non lucratif qui s'est donné pour mission d'enrayer la pauvreté
- Offre aux employés le remboursement des frais de scolarité jusqu'à 5 250 \$ annuel pour continuer leur cursus universitaire
- De solides initiatives de recrutement mettent l'accent sur la diversité ; désigné par Viqtory comme un employeur accueillant pour les anciens militaires, Military-Friendly® de niveau bronze
- Récompensé du statut d'Employeur qui soutient les anciens combattants et leurs familles par le VETS Indexes, 2022
- L'entreprise célèbre les mois de l'histoire des Noirs, de l'histoire des Femmes, du Patrimoine hispanique, des Américains Asiatiques et du Patrimoine des insulaires du Pacifique, de la Fierté LGBTQ+ et de la Médaille militaire
- Récompensé par le Forum des Femmes de New York pour avoir au moins 35 % de femmes au Conseil d'Administration de XPO, 2021
- Signature des Chartes nationales de la diversité en Espagne et en France, en s'engageant pour la diversité et l'inclusion sur le lieu de travail

## **Avantages de grossesse et de renforcement des liens familiaux à la pointe du progrès social**

- Tout employé XPO, homme ou femme, reçoit jusqu'à six semaines de congé postnatal rémunéré à 100 % en tant qu'aidant principal, ou jusqu'à deux semaines rémunérées en tant qu'aidant secondaire
- Les femmes reçoivent jusqu'à 20 jours ou 160 heures de congé prénatal rémunéré à 100 % pour la santé et le bien-être
- Pendant une grossesse, aménagements accordés automatiquement sur demande ; aménagements plus longs accordés aisément
- XPO garantit qu'une femme continuera de toucher son taux de salaire de base régulier et qu'elle restera admissible à des augmentations de salaire tant que ses mesures d'adaptation pour grossesse sont en vigueur

# Un fort engagement pour la durabilité

**Le Rapport de durabilité de XPO est disponible en ligne sur [sustainability.xpo.com](https://sustainability.xpo.com)**

- Notre calculateur propriétaire CarbonNET dans le Cloud aide nos équipes à documenter les sources d'émission, les données des activités et les calculs de CO<sub>2</sub>
- Récompensé par EcoVadis avec la médaille d'Argent des performances ESG en Europe, 2022
- Nommé par Inbound Logistics parmi les 75 principaux partenaires de chaîne logistique écologique, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020 et 2021
- A rejoint le projet national Lean & Green en Espagne dans le cadre d'une initiative paneuropéenne visant à réduire les émissions de gaz à effet de serre dans les chaînes d'approvisionnement
- Lauréat des Trophées EVE 2020 pour la mise en place d'une solution « fluviale urbaine » pour réduire les émissions de CO<sub>2</sub> lors des livraisons intra-muros à Paris, en coopération avec les Ports de Paris, la Ville de Paris, la région Île-de-France et Voies Navigables de France
- A renouvelé son engagement de trois ans dans le cadre de la Charte sur le CO<sub>2</sub> en France, prolongeant ainsi son engagement de 10 ans en faveur du développement durable
- Flotte élargie de 80 camions au gaz naturel liquéfié (GNL) en Europe en 2020 ; désormais plus de 250 camions au gaz naturel en Europe
- En partenariat avec Irish Rail, nous avons créé une solution multimodale qui peut considérablement diminuer la congestion routière et les émissions de carbone par unité de fret
- Pilotage des premiers camions entièrement électriques des flottes XPO en Espagne et en France
- Partenariat avec Daimler Trucks Amérique du Nord pour conduire un projet pilote de neuf mois sur les camions commerciaux à batterie électrique de Daimler
- Investissement dans des tracteurs Freightliner Cascadia économes en carburant en Amérique du Nord (technologies conformes EPA et GHG14) et des tracteurs Stralis Natural Power Euro VI en Europe
- Réduction de 10 % du carburant consommé par la flotte européenne depuis 2015
- Partenaire officiel du transport sur le Tour de France depuis 41 ans ; Test du biocarburant Oleo100 dans un camion diesel Euro 6 pendant le Tour 2021 et des émissions de CO<sub>2</sub> réduites de 60 %
- En partenariat avec ENGIE Solutions, l'un des principaux fournisseurs de mobilité durable, pour transporter du gaz naturel dans des réservoirs cryogéniques capables de maintenir des températures extrêmement basses
- Les méga-camions de XPO en Espagne permettent de réduire les émissions de CO<sub>2</sub> jusqu'à 20 % en transportant plus de fret par trajet
- Formation des conducteurs de XPO aux techniques de conduite écologique responsable et de réduction du carburant utilisé
- Sites d'activité de charge partielle (LTL) en Amérique du Nord où seront mises en place progressivement des améliorations de l'éclairage LED
- En Europe, essai d'hybrides diesels-électriques et de fourgons électriques à zéro émission pour le service de livraison capillaire
- Utilisation de documents et feuilles de route électroniques dans nos opérations globales pour réduire l'usage du papier et autres déchets

# Glossaire d'entreprise

## SERVICES DE XPO

- **Charge partielle (LTL) :** LTL est le transport d'une quantité de fret plus grande qu'un colis mais trop petite pour nécessiter un camion entier, souvent expédiée sur une palette. Les expéditions LTL sont tarifées en fonction du poids du fret, de sa catégorie de marchandise (généralement déterminée par le rapport cube/poids et le type de produit) et le kilométrage dans les voies désignées. Un transporteur LTL exploite généralement un réseau en étoile qui permet le regroupement de plusieurs expéditions pour différents clients dans des camions uniques. XPO est le troisième plus grand fournisseur en Amérique du Nord, avec un réseau national qui offre aux clients une densité géographique et un jour défini régional, interrégional et transcontinental les services de fret, y compris le service transfrontalier américain à destination et en provenance du Mexique et du Canada, et le service intracanadien. L'entreprise a aussi l'un des plus grands réseaux LTL en Europe de l'Ouest.
- **Courtage de camion :** Le courtage de camion est une activité à coûts variables qui facilite le camionnage de fret en faisant appel à des transporteurs grâce à l'utilisation d'une technologie, généralement appelée un système de gestion du transport (TMS). La marge de courtage est l'écart entre le prix à l'expéditeur et le coût du transport acheté. La grande majorité des expéditions de courtage de camion sont des camions complets ; la cargaison est fournie par un seul expéditeur dans une quantité qui nécessite la pleine limite de la remorque, que ce soit en dimension ou en poids. XPO est le quatrième plus grand courtier de camion en Amérique du Nord. L'entreprise met en relation les expéditeurs de charges avec des prestataires indépendants tiers, qui permet aux deux parties de pouvoir interagir directement sur la plateforme numérique XPO Connect® (voir ci-dessous). Les courtiers de camion ont régulièrement augmenté leur part du marché du camionnage pour la location tout au long des cycles, et les expéditeurs et les transporteurs apprécient de plus en plus l'automatisation, rendant le numérique l'une des tendances les plus fortes de l'industrie du transport de marchandises.

## TECHNOLOGIE DE XPO

- **XPO Connect® :** Le marché de fret numérique propriétaire de XPO, entièrement automatisé et auto-apprenant qui relie les expéditeurs et les transporteurs directement et par les opérations de l'entreprise. XPO Connect® donne aux expéditeurs une visibilité complète sur les conditions actuelles du marché, y compris les fluctuations de capacité, les tarifs au comptant par zone géographique et la négociation numérique grâce à une fonction de contre-offre automatisée. Les transporteurs peuvent afficher la capacité disponible des camions et soumissionner sur les chargements, et les expéditeurs peuvent soumissionner des chargements et suivre leur fret en temps réel. Les conducteurs utilisent l'application mobile Drive XPO® pour l'accès mobile à XPO Connect® de la route. Celle-ci permet aussi de les localiser géographiquement et de communiquer par dictée vocale. Environ 74 % des charges de courtage de camion de XPO sont créées ou couvertes en numérique, et l'entreprise prévoit que le nombre augmentera d'au moins 95 % tandis que le secteur adopte de plus en plus la solution XPO Connect®.
- **XPO Smart™ :** Les outils d'optimisation du travail propriétaire de XPO utilisent l'apprentissage automatique pour améliorer la productivité sur les opérations à quai aux terminaux du réseau LTL de l'entreprise.

# Rapprochements financiers

Le tableau suivant rapproche le résultat des opérations continues de XPO pour les périodes clôturées les 31 mars 2022 et 2021 à l'EBITDA ajusté pour les mêmes périodes.

## RAPPROCHEMENT DU BÉNÉFICE DES OPÉRATIONS CONTINUES À L'EBITDA AJUSTÉ

en millions de dollars  
(non audité)

	Trimestre clos le 31 mars,		
	2022	2021	% variation
Revenu des opérations continues	\$ 489	\$ 63	676.2%
Perte sur le remboursement de la dette	-	8	
Intérêts décaissés	37	65	
Provision pour impôts	113	19	
Frais de dépréciation et amortissement	116	119	
Pertes (gains) non réalisé(e)s sur les options de change et contrats à terme	-	(1)	
Gain sur la vente d'entreprises	(450)	-	
Coûts de transaction et d'intégration	10	5	
Coûts de restructuration	6	1	
<b>EBITDA ajusté</b>	<b>\$ 321</b>	<b>\$ 279</b>	<b>15.1%</b>
Recettes	\$ 3,473	\$ 2,989	16.2%
<b>Marge d'EBITDA ajusté <sup>(1)</sup></b>	<b>9.2%</b>	<b>9.3%</b>	

<sup>1</sup> La marge d'EBITDA ajusté correspond à l'EBITDA ajusté divisé par les recettes  
Consulter la section « Mesures financières non PCGR » en page 2 de ce document.

# Rapprochements financiers (suite)

Le tableau suivant rapproche le résultat net de XPO sur les opérations continues attribuables aux actionnaires ordinaires pour les trimestres clos les 31 mars 2022 et 2021 et l'année close le 31 décembre 2021 avec le résultat net ajusté sur les opérations continues attribuables aux actionnaires ordinaires pour les mêmes périodes.

## RAPPROCHEMENT DU BÉNÉFICE NET AJUSTÉ ET DU BÉNÉFICE PAR ACTION DILUÉ AJUSTÉ

en millions \$, à l'exception des données par action (non audité)	Trimestre clos le		Exercice annuel clos le
	31 mars		31 décembre
	2022	2021	2021
Résultat net des opérations continues attribuable aux actionnaires ordinaires	\$ 489	\$ 63	\$ 323
Perte sur le remboursement de la dette	-	8	54
Pertes (gains) non réalisé(e)s sur les options de change et contrats à terme	-	(1)	1
Amortissement des actifs incorporels liés aux acquisitions	20	22	86
Coût de modification des prêts adossés à des actifs	-	-	1
Gain sur la vente d'entreprises	(450)	-	-
Règlement des litiges	-	-	31
Coûts de transaction et d'intégration	10	5	37
Coûts de restructuration	6	1	19
Impôts associés aux ajustements ci-dessus <sup>(1)</sup>	70	(9)	(56)
Ajustements distincts et autres ajustements liés aux impôts <sup>(2)</sup>	-	-	(5)
<b>Résultat net ajusté des opérations continues attribuable aux actionnaires ordinaires</b>	<b>\$ 145</b>	<b>\$ 89</b>	<b>\$ 491</b>
<b>Résultat dilué ajusté des opérations continues par action</b>	<b>\$ 1.25</b>	<b>\$ 0.79</b>	<b>\$ 4.30</b>
<b>Actions ordinaires en circulation (moyenne pondérée)</b>			
Actions ordinaires diluées en circulation (moyenne pondérée)	116	112	114

<sup>1</sup> Le taux d'imposition du revenu appliqué pour le rapprochement des éléments, sauf le gain sur la vente d'entreprises, est basé sur le taux d'imposition réel annuel PCGR, sauf les éléments distincts et les taxes reposant sur les contributions et les marges ; le taux d'imposition sur le revenu appliqué aux gains sur la vente d'entreprises représente l'impact des dépenses fiscales réelles qui est considéré comme un élément distinct

<sup>2</sup> Les éléments d'impôts distincts reflètent un avantage fiscal lié à une initiative de planification fiscale qui s'est traduite par la constatation d'une moins-value à long terme compensée par une charge d'impôt, en raison de provisions pour moins-values qui ont été comptabilisées à la suite de la scission de l'activité logistique de l'entreprise  
Consulter la section « Mesures financières non PCGR » en page 2 de ce document.

# Rapprochements financiers (suite)

Le tableau suivant rapproche les flux de trésorerie de XPO issus des activités d'exploitation des opérations continues pour les périodes closes les 31 décembre 2022 et 2021 et les années clôturées le 31 décembre 2021, 2020 et 2019 aux flux de trésorerie disponibles pour les mêmes périodes.

## RAPPROCHEMENT DES FLUX DE TRÉSORERIE DES ACTIVITÉS OPÉRATIONNELLES DES ACTIVITÉS POURSUIVIES AVEC LES FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLES

en millions de dollars (non audité)	Trimestre clos le		Exercice annuel clos le		
	31 mars		31 décembre		
	2022	2021	2021	2020	2019
Flux net de trésorerie généré par les activités d'exploitation des opérations continues	\$ 200	\$ 77	\$ 656	\$ 388	\$ 629
Trésorerie collectée sur des créances à prix d'achat différé	-	-	-	-	75
Flux net de trésorerie généré par les activités d'exploitation des opérations continues	200	77	656	388	704
Paiement pour l'acquisition de propriétés et d'équipements	(137)	(74)	(313)	(303)	(379)
Recettes provenant des ventes de propriétés et d'équipements	3	36	132	183	237
<b>Flux de trésorerie disponible</b>	<b>\$ 66</b>	<b>\$ 39</b>	<b>\$ 475</b>	<b>\$ 268</b>	<b>\$ 562</b>

Consulter la section « Mesures financières non PCGR » en page 2 de ce document.

# Rapprochements financiers (suite)

Le tableau suivant rapproche le résultat d'exploitation de XPO imputable à son activité de charge partielle en Amérique du Nord pour la période close le 31 mars 2022 et 2021 et les années clôturées le 31 décembre 2021, 2020, 2019, 2018, 2017, 2016 et 2015 avec le résultat d'exploitation ajusté, le coefficient d'exploitation ajusté, l'EBITDA ajusté et la trésorerie nette pour les mêmes périodes.

## RAPPROCHEMENTS DU RAPPORT D'EXPLOITATION AJUSTÉ DU SERVICE DE TRANSPORT EN CHARGE PARTIELLE EN AMÉRIQUE DU NORD, L'EBITDA AJUSTÉ ET LA TRÉSORERIE NETTE

en millions de dollars (non audité)	Trimestre clos le 31 mars,		Exercice annuel clos le 31 décembre						
	2022	2021	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015 <sup>(9)</sup>
Recettes (hors surcharges de carburant)	\$ 898	\$ 827	\$ 3,486	\$ 3,106	\$ 3,259	\$ 3,230	\$ 3,140	\$ 3,035	\$ 3,081
Surcharges de carburant	207	135	632	433	532	552	455	370	448
<b>Recettes</b>	<b>1,105</b>	<b>962</b>	<b>4,118</b>	<b>3,539</b>	<b>3,791</b>	<b>3,782</b>	<b>3,595</b>	<b>3,405</b>	<b>3,529</b>
Salaires, traitements et avantages sociaux	495	453	1,907	1,740	1,783	1,751	1,697	1,676	1,726
Transport acheté	136	94	452	334	397	400	438	438	508
Carburant et impôts liés au carburant	94	63	282	186	264	293	234	191	230
Autres dépenses d'exploitation	168	134	553	494	471	590	555	514	629
Dépréciation et amortissement	55	55	226	224	227	243	233	203	164
Locations et baux	22	18	79	65	49	44	42	41	49
Coûts de transaction, d'intégration et de changement d'image de marque	-	-	1	5	-	-	19	24	21
Coûts de restructuration	3	-	-	4	3	3	-	-	-
<b>Revenu d'exploitation <sup>(1)</sup></b>	<b>132</b>	<b>145</b>	<b>618</b>	<b>487</b>	<b>597</b>	<b>458</b>	<b>377</b>	<b>318</b>	<b>202</b>
<b>Ratio d'exploitation <sup>(2)</sup></b>	<b>88.1%</b>	<b>84.9%</b>	<b>85.0%</b>	<b>86.2%</b>	<b>84.3%</b>	<b>87.9%</b>	<b>89.5%</b>	<b>90.7%</b>	<b>94.3%</b>
Autres recettes <sup>(3)</sup>	15	14	58	43	22	29	12	-	-
Dépenses d'amortissement	8	8	33	34	34	33	34	34	10
Coûts de transaction, d'intégration et de changement d'image de marque	-	-	1	5	-	-	19	24	21
Coûts de restructuration	3	-	-	4	3	3	-	-	-
Ajustement de dépréciation lié à la mise à jour de l'allocation de prix d'achat des actifs acquis	-	-	-	-	-	-	-	(2)	-
<b>Revenu d'exploitation ajusté <sup>(1)</sup></b>	<b>\$ 158</b>	<b>\$ 167</b>	<b>\$ 710</b>	<b>\$ 573</b>	<b>\$ 656</b>	<b>\$ 523</b>	<b>\$ 442</b>	<b>\$ 374</b>	<b>\$ 233</b>
<b>Coefficient d'exploitation ajusté <sup>(4)</sup></b>	<b>85.7%</b>	<b>82.6%</b>	<b>82.7%</b>	<b>83.8%</b>	<b>82.7%</b>	<b>86.2%</b>	<b>87.7%</b>	<b>89.0%</b>	<b>93.4%</b>
Frais de dépréciation	47	47	193	190	193	210	199	169	154
Autres	-	-	1	1	2	-	6	4	(6)
<b>EBITDA ajusté <sup>(1) (5)</sup></b>	<b>\$ 205</b>	<b>\$ 214</b>	<b>\$ 904</b>	<b>\$ 764</b>	<b>\$ 851</b>	<b>\$ 733</b>	<b>\$ 647</b>	<b>\$ 547</b>	<b>\$ 381</b>
<b>Marge d'EBITDA ajusté <sup>(6)</sup></b>	<b>18.5%</b>	<b>22.2%</b>	<b>21.9%</b>	<b>21.6%</b>					
Plus-values réalisées sur les transactions immobilières	-	(17)	(62)	(77)	(88)	(2)	(5)	-	-
<b>EBITDA ajusté, hors plus-values sur transactions immobilières</b>	<b>\$ 205</b>	<b>\$ 197</b>	<b>\$ 842</b>	<b>\$ 687</b>	<b>\$ 763</b>	<b>\$ 731</b>	<b>\$ 642</b>	<b>\$ 547</b>	<b>\$ 381</b>
<b>Résultat d'exploitation ajusté, hors plus-values sur transactions immobilières</b>	<b>\$ 158</b>	<b>\$ 150</b>	<b>\$ 648</b>	<b>\$ 496</b>					<b>\$ 233</b>
<b>Coefficient d'exploitation ajusté, hors plus-values sur transactions immobilières <sup>(4)</sup></b>	<b>85.7%</b>	<b>84.3%</b>	<b>84.3%</b>	<b>86.0%</b>					<b>93.4%</b>
Paiement pour l'acquisition de propriétés et d'équipements			\$ (155)	\$ (102)	\$ (153)	\$ (112)	\$ (88)	\$ (130)	
<b>Flux net de trésorerie générée par les recettes d'exploitation <sup>(7)</sup></b>			<b>463</b>	<b>385</b>	<b>444</b>	<b>346</b>	<b>289</b>	<b>188</b>	
<b>Flux net de trésorerie générée par l'EBITDA ajusté <sup>(8)</sup></b>			<b>687</b>	<b>585</b>	<b>610</b>	<b>619</b>	<b>554</b>	<b>417</b>	

<sup>1</sup> Le résultat d'exploitation, le résultat d'exploitation ajusté et l'EBITDA ajusté comprennent des gains immobiliers de - millions \$ et de 17 millions \$ pour les trois mois clos les 31 septembre 2022 et 2021, respectivement, et de 62 millions et 77 millions \$ pour les années closes le 31 décembre 2021 et 2020, respectivement

<sup>2</sup> Le ratio d'exploitation est obtenu par le calcul suivant :  $(1 - (\text{revenu d'exploitation divisé par les recettes}))$

<sup>3</sup> Les autres recettes comprennent principalement les revenus de pension

<sup>4</sup> Le ratio d'exploitation ajusté est calculé comme  $(1 - (\text{le résultat d'exploitation ajusté divisé par le chiffre d'affaires}))$  ; la marge opérationnelle ajustée est l'inverse du ratio d'exploitation ajusté

<sup>5</sup> L'EBITDA ajusté sert de base à notre principal responsable de l'exploitation pour évaluer le profit (la perte) du segment conformément à l'ASC 280

<sup>6</sup> La marge d'EBITDA ajusté correspond à l'EBITDA ajusté divisé par les recettes

<sup>7</sup> La trésorerie nette générée par les recettes d'exploitation est calculée comme la différence entre les recettes d'exploitation et les paiements pour les achats de biens et équipements

<sup>8</sup> Les flux de trésorerie nette générés par l'EBITDA ajusté est calculé comme l'EBITDA ajusté, en excluant les plus-values sur les opérations immobilières, moins les paiements pour les achats de biens et d'équipements ; nous voyons aussi cette mesure comme le flux net de trésorerie dégagé du transport LTL

<sup>9</sup> 2015 représente les résultats de l'exercice complet ; la société a acheté le service LTL en Amérique du Nord au 4e trimestre 2015

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

# Rapprochements financiers (suite)

Le tableau suivant rapproche les revenus de XPO attribuables à son activité de courtage de camion en Amérique du Nord pour les trimestres clos au 31 mars 2022 et 2021, et pour les périodes closes le 31 décembre 2021 et 2020 avec les marges des mêmes périodes.

## RAPPROCHEMENT DE LA MARGE DU COURTAGE DE CAMION EN AMÉRIQUE DU NORD

en millions de dollars  
(non audité)

	Trimestre clos le 31 mars,			Exercice annuel clos le 31 décembre		
	2022	2021	% variation	2021	2020	% variation
<b>Recettes</b>	\$ 824	\$ 596	38.3%	\$ 2,749	\$ 1,684	63.2%
Coût du transport et des services (sauf la dépréciation et l'amortissement)	690	485		2,322	1,398	
<b>Marge <sup>(1)</sup></b>	\$ 134	\$ 111	20.7%	\$ 427	\$ 286	49.3%

<sup>1</sup> La marge est calculée par la soustraction du revenu et des coûts de transport et de services (sauf la dépréciation et l'amortissement)  
Consulter la section « Mesures financières non PCGR » en page 2 de ce document.

# Rapprochements financiers (suite)

Le tableau suivant rapproche le résultat de XPO des activités continues pour les douze mois glissants clos le 31 mars 2022, les périodes de trois mois clôturées les 31 mars 2022 et 2021 et les douze mois clos le 31 décembre 2021 à l'EBITDA ajusté pour les mêmes périodes.

## RAPPROCHEMENT DU BÉNÉFICE DES OPÉRATIONS CONTINUES À L'EBITDA AJUSTÉ

en millions de dollars (non audité)	Période glissante			
	Douze mois clos le	Trimestre clos le	Douze mois clos le	Trimestre clos le
	31 mars 2022	31 mars 2022	31 décembre 2021	31 mars 2021
Revenu des opérations continues	\$ 749	\$ 489	\$ 323	\$ 63
Perte sur le remboursement de la dette	46	-	54	8
Intérêts décaissés	183	37	211	65
Provision pour impôts	181	113	87	19
Frais de dépréciation et amortissement	473	116	476	119
Pertes (gains) non réalisé(e)s sur les options de change et contrats à terme	2	-	1	(1)
Gain sur la vente d'entreprises	(450)	(450)	-	-
Règlement des litiges	31	-	31	-
Coûts de transaction et d'intégration	42	10	37	5
Coûts de restructuration	24	6	19	1
<b>EBITDA ajusté</b>	<b>\$ 1,281</b>	<b>\$ 321</b>	<b>\$ 1,239</b>	<b>\$ 279</b>

Consulter la section « Mesures financières non PCGR » en page 2 de ce document.

# Rapprochements financiers (suite)

Nous estimons que le rendement du capital investi (RCI) est une mesure importante, car il mesure l'efficacité avec laquelle nous déployons notre capital de base. Le RCI est calculé comme le bénéfice d'exploitation net après impôts (NOPAT) pour les douze mois glissants clos le 31 mars 2022 divisé par le capital investi au 31 mars 2022. Le NOPAT est calculé comme l'EBITDA ajusté moins les charges d'amortissement, les plus-values immobilières et les impôts en espèces plus les intérêts de location simple. Le capital investi est calculé comme les capitaux propres plus la dette et les dettes de location-exploitation, moins les liquidités, le fonds commercial et les actifs incorporels.

## RETOUR SUR CAPITAL INVESTI

en millions de dollars  
(non audité)

	Période de douze mois glissants close le		Au	
<b>Sélectionnez les éléments du compte de résultat</b>	<b>31 mars 2022</b>		<b>Sélectionner les éléments du bilan</b>	<b>31 mars 2022</b>
EBITDA ajusté	\$	1,281	Équité	\$ 1,598
(-) Amortissement		389	( ) Dette	3,559
(-) Plus-values immobilières		45	( ) Dettes de location simple	816
( ) Intérêts de location simple		30	(-) Espèces	1,004
(-) Impôts en espèces		87	(-) Fonds commercial et immobilisations incorporelles	2,880
<b>Résultat net d'exploitation après impôts (NOPAT) <sup>(1)</sup></b>	<b>\$</b>	<b>790</b>	<b>Capital investi</b>	<b>\$ 2,089</b>

**38 % de retour sur capital investi<sup>1</sup>**

<sup>1</sup> Une fois exclu le NOPAT associé à nos opérations intermodales cédées, notre retour sur le capital investi aurait diminué de quatre points. Consulter la section « Mesures financières non PCGR » en page 2 de ce document.

# Rapprochements financiers (suite)

Le tableau suivant rapproche le revenu d'exploitation de XPO attribuable aux opérations de scission planifiées<sup>1</sup> pour l'exercice clos au 31 décembre 2021 sur l'EBITDA ajusté pour la même période.

## RAPPROCHEMENT DE L'EBITDA AJUSTÉ ATTRIBUABLE À LA SCISSION PLANIFIÉE

en millions de dollars  
(non audité)

### Opérations de scission

#### Revenu d'exploitation

Autres dépenses

Dépréciation et amortissement

Coûts de transaction et d'intégration

**EBITDA ajusté** <sup>(2)</sup>

**Exercice annuel clos le  
31 décembre**

**2021**

\$	226
	(2)
	79
	2
\$	305

<sup>1</sup> La scission planifiée doit inclure le courtage de camion de la société, le transport géré, les services de logistique de dernier kilomètre et des opérations de réexpédition mondiale

<sup>2</sup> Exclut les coûts sociaux non alloués

Consulter la section « Mesures financières non PCGR » en page 2 de ce document.

# Rapprochements financiers (suite)

Le tableau suivant rapproche les recettes de XPO pour les périodes terminées les 31 mars 2022 et 2021 avec le revenu organique des mêmes périodes.

## RAPPROCHEMENT DU REVENU ORGANIQUE

en millions de dollars (non audité)	Trimestre clos le 31 mars,	
	2022	2021
Recettes	\$ 3,473	\$ 2,989
Carburant	(562)	(408)
Taux de change	35	-
<b>Recettes organiques</b>	<b>\$ 2,946</b>	<b>\$ 2,581</b>
Croissance organique des recettes <sup>(1)</sup>	14.2%	

<sup>(1)</sup> La croissance organique des recettes est issue du calcul de la variation relative du revenu organique par rapport à l'année précédente, exprimée en pourcentage du revenu organique de 2021. Consulter la section « Mesures financières non PCGR » en page 2 de ce document.



Mai 2022

## Script et diapositives de la présentation

*Le script suivant doit être lu conjointement à la présentation en diaporama connexe qui contient, notamment, des données sources relatives à certaines informations figurant dans le script.*

Merci pour votre présence ! Nous commençons par un aperçu de XPO Logistics aujourd'hui : les opérations de notre entreprise et notre proposition de valeur aux actionnaires. Nous vous informerons aussi des évolutions récentes, y compris de notre projet de scinder XPO en deux sociétés de transport non diversifiées leaders de leur secteur. Et nous vous présenterons notre record de performance financière au premier trimestre 2022, dont des succès significatifs en termes de chiffre d'affaires, de résultat net, d'EBITDA ajusté et de BPA ajusté.

Sur la dernière décennie, nous avons hissé XPO parmi les principaux fournisseurs mondiaux de services logistiques, avec une action cotée parmi les 7 plus performantes du Fortune 500. En 2021, nous avons eu l'opportunité de créer des milliards \$ USD de valeur en séparant nos segments d'activité par une scission - que nous avons réalisée avec GXO Logistics.

En mars de cette année, nous avons annoncé un plan stratégique pour une nouvelle scission de notre plateforme technologique de services de courtage, en la séparant de notre activité de chargement partiel (LTL) en Amérique du Nord. L'élément principal de notre scission sera notre activité de courtage de camion en actif léger, première de sa catégorie, gérée avec notre technologie innovante XPO Connect®. Le reste de l'entreprise sera le troisième plus grand fournisseur de LTL non diversifié en Amérique du Nord, d'une envergure majeure, avec des actifs de transport étendus et des leviers spécifiques à l'entreprise pour augmenter les revenus et les marges.

Notre plan stratégique inclut aussi notre engagement à réduire notre ratio d'endettement net à 1,0–2,0x. La vente de notre opération intermodale en mars 2022, ainsi que notre remboursement ultérieur de 630 millions \$ de dette sénior en avril, a accéléré cette composante du plan, et nous prévoyons d'être dans notre fourchette de levier cible avant la fin de l'année. De plus, nous avons l'intention de céder notre activité européenne par une vente ou une cotation en bourse cette année.

Une fois la scission terminée, il sera plus facile pour les investisseurs de voir les perspectives de croissance à long terme de chaque société ouverte et de voir que chaque entreprise a des rendements très élevés sur le capital investi depuis toujours. Chaque société cotée en bourse aura ses capitaux propres en devise. Chaque société sera plus adaptée aux objectifs et centrée sur ses priorités stratégiques spécifiques, les exigences des clients et les intérêts des parties prenantes, avec une meilleure agilité pour répondre aux opportunités du marché. Rien ne garantit que la scission aura lieu et si elle se produit, quelles en seront les conditions ni à quel moment.

## Les clés de l'investissement

Notre société a multiples pistes de création de valeur, y compris la prochaine scission, la cession de nos activités européennes, la poursuite de la réduction de notre levier d'endettement et d'autres leviers spécifiques à l'entreprise pour optimiser nos activités LTL en Amérique du Nord. De plus, notre entreprise fournit des services qui sont d'une importance cruciale pour l'économie, et nous pensons que nous avons de solides avantages concurrentiels qui nous positionnent de réussir sur plusieurs tendances macroéconomiques et avec des avantages de long terme :

- *Des marchés en expansion et fragmentés avec une ouverture et une accessibilité croissantes* : Notre part de marché en Amérique du Nord, où nous sommes l'un des principaux fournisseurs LTL et de courtage de camions, est à un chiffre dans chaque secteur. Nous détenons environ 8 % des 51 milliards \$ du marché LTL et 3 % des 88 milliards \$ du marché du courtage de camion. Les dépenses ouvrables de chargement de camions en Amérique du Nord accessibles aux courtiers sont de plus de 300 milliards \$ : c'est un environnement favorable à la croissance des parts de marché pour notre entreprise de courtage de camions.
- *Une exposition aux marchés verticaux à croissance rapide sur des marchés très attractifs* : Nous sommes au plus près du e-commerce et exposés à d'autres opportunités sur des marchés verticaux en forte croissance beaucoup plus rapide que le marché global, ainsi que sur le secteur industriel qui devrait présenter une opportunité de croissance pour notre activité LTL avec l'amélioration du secteur manufacturier.
- *Leader du secteur en termes de technologie* : Notre statut de précurseur en tant qu'innovateur dans le secteur se nourrit de plus de 3 milliards de dollars de dépenses dans les hautes technologies sur toutes nos activités d'exploitation depuis 2011. Nos initiatives spécifiques à XPO génèrent de la croissance et augmentent nos marges, pour que notre entreprise prospère dans tous les cycles du marché. Ces initiatives sont gérées dans notre écosystème numérique qui contient aussi nos plateformes de courtage et de technologie LTL.
- *Bénéfices d'échelle* : Notre envergure dans les services en charge partielle et de courtage de camion est importante pour les clients et nous donne la capacité d'actionner un levier d'exploitation important, de bénéficier d'une puissance d'achat et de continuer à différencier notre offre par l'innovation. Dans l'entreprise, nos 42 000 employés servent actuellement plus de 50 000 clients sur 731 sites.
- *Une répartition rigoureuse du capital* : Depuis longtemps, nous générons un fort retour sur capital : pour les 12 mois glissants clos le 31 mars 2022, notre RCI pour l'ensemble de l'entreprise est de 38 %. Notre croissance de l'EBITDA ajusté et nos solides flux de trésorerie disponibles soutiennent en continu nos investissements dans l'entreprise et la réduction de notre levier d'endettement.
- *Une expérience enviable en matière de création de valeur supérieure pour les actionnaires* : Au cours de la dernière décennie, l'action de XPO a été la 7<sup>e</sup> en termes de performance selon Fortune 500 selon les données de marché de Bloomberg, et nous avons une formidable opportunité pour continuer à créer de la valeur pour nos actionnaires.
- *Une culture solide* : Le secret de notre réussite a toujours reposé sur les personnes de classe internationale que nous attirons chez XPO : des milliers de professionnels qui contribuent à nos performances exceptionnelles et représentent nos valeurs.

Les moteurs spécifiques de croissance et de rendements dans notre cœur de métier sont présentés dans les sections ci-après.

## *Charge partielle (LTL)*

Notre segment LTL en Amérique du Nord est basé sur des actifs lourds. Nous fournissons aux clients une densité géographique et des services de transport de fret régional, interrégional et transcontinental en charge partielle à jour déterminé avec l'un des réseaux les plus importants de tracteurs, de remorques, de conducteurs professionnels et de terminaux du secteur. Ces services comprennent des services transfrontaliers entre les États-Unis et le Mexique ou le Canada, ainsi qu'un service intérieur au Canada.

Les facteurs de croissance et de développement des marges de notre activité de charge partielle nord américaine sont :

- *Notre capacité critique et notre densité nationale de couloirs soutenues par la présence de 292 terminaux en Amérique du Nord et de grosses économies d'échelle.* Notre activité LTL représente plus de trois décennies d'investissement, avec une couverture du réseau d'environ 99 % sur tous les codes postaux américains et les principaux itinéraires au Canada. Nos 12 000 conducteurs de camion LTL sont très appréciés par nos clients pour leur professionnalisme et leurs compétences en service client ;
- *Des opportunités importantes nous permettant d'exploiter notre technologie dans le domaine des charges partielles* afin d'améliorer la rentabilité au-delà des gains de marge considérables que nous avons déjà obtenus. Notre technologie propriétaire sous-tend l'amélioration de notre rendement et nous a aidés à améliorer la marge opérationnelle ajustée de 910 points de base de 2015 à 2021, sauf les gains des ventes de biens immobiliers ;
- *Les bases favorables du secteur*, notamment une banalisation limitée, une dynamique de tarification fixe en Amérique du Nord et la forte demande du e-commerce ;
- *Plus de 30 ans d'expérience et des fortes relations* avec des dizaines de milliers de clients et de fournisseurs ; et
- *Les initiatives spécifiques de l'entreprise indépendantes des conditions macroéconomiques*, pour stimuler l'efficacité et la croissance du réseau, sont : l'optimisation des opérations de transport de ligne, de quai et de ramassage et de livraison grâce à l'application de notre technologie propriétaire pour l'acheminement LTL, la constitution de chargement et la productivité de la main-d'œuvre ; des algorithmes de tarification avancés ; l'expansion de la capacité de transport et la fabrication interne de remorques ; et la gestion ciblée du pipeline de ventes.

L'objectif de croissance clé est d'étendre notre empreinte nord-américaine de LTL de 900 nouvelles portes nettes en plus d'ici la fin de l'année 2023, ce qui équivaut à une expansion d'environ 6 % à partir d'octobre 2021. À ce jour, nous avons ajouté 345 nouvelles portes nettes et cinq nouveaux terminaux ont ouvert : Chicago Heights, Illinois ; Sheboygan, Wisconsin ; Texarkana, Arkansas ; San Bernardino, California ; et Atlanta, Géorgie. De plus, nous avons doublé notre capacité de production pour la fabrication de remorques et ouvert de nouveaux ateliers de maintenance de flotte en Ohio, en Floride, à New York et au Nevada.

Le fort rendement du capital investi (RCI) généré par notre activité LTL soutient les investissements dans la densité du réseau, la flotte et la technologie. Nous prévoyons que nos investissements bruts en 2022 dans cette activité représenteront 8 % à 9 % du chiffre d'affaires.

### *Transformation en charge partielle (LTL)*

Notre objectif est de créer un transporteur LTL de classe mondiale à tous points de vue qui réjouisse nos clients et nos actionnaires. Notre organisation LTL s'est revigorée au cours des six derniers mois, et il y a un enthousiasme visible dans le réseau. Ce mois-ci, nous avons lancé une initiative nationale pour améliorer encore la qualité du chargement de nos remorques et la livraison ponctuelle. Nous nous engageons aussi auprès des clients sur les meilleures pratiques pour emballer leur fret. Et ce n'est qu'un début : nous avons identifié d'autres leviers que nous utiliserons pour gérer le réseau plus efficacement et offrir un service client superbe. Nous sommes convaincus que nous réussirons à devenir leader mondial, tout comme nous avons réussi à augmenter considérablement les retours LTL grâce à un plan d'optimisation complet.

Nous avons commencé par optimiser notre réseau LTL dès l'achat de l'entreprise en 2015 et nous avons doublé l'EBITDA ajusté en quatre ans. Nous avons aussi généré plus de 3 milliards \$ de trésorerie nette en LTL de 2016 à 2021. Cette année, nous prévoyons de générer au moins 1 milliard \$ d'EBITDA ajusté de LTL et d'améliorer notre ratio d'exploitation ajusté d'année glissante de 100 points de base, sauf gains sur les ventes immobilières. À long terme, nous prévoyons d'améliorer encore notre ratio d'exploitation ajusté de LTL par des centaines de points de base comparé aux niveaux actuels.

Notre équipe de charge partielle axe tous ses efforts sur l'importance d'un service ponctuel et sans dégâts avec notre flotte moderne et sécurisée. Nous avons environ 25 000 clients en charge partielle (LTL) en Amérique du Nord, des comptes locaux aux grandes marques nationales et des prestataires d'assistance logistique tiers (3PL). En 2021, nous avons transporté 18 milliards de livres de fret LTL sur 758 millions de miles.

Notre priorité technologique pour la LTL est d'améliorer nos marges à mesure que nous augmentons nos recettes, surtout en optimisant la tarification, le transport de ligne, la productivité des quais et les itinéraires de collecte et de livraison. Par exemple, nous utilisons la création d'itinéraires intelligents pour déplacer le fret LTL à travers l'Amérique du Nord, en augmentant l'utilisation de notre flotte de transport de ligne et en optimisant notre facteur de charge. Nous investissons aussi des ressources de développement dans l'amélioration de notre capacité à établir des prix sur un marché dynamique, ce qui inclut des modèles élastiques prenant en compte les conditions des couloirs de livraison. Nous avons aussi déployé les outils de planning de la main-d'œuvre XPO Smart™ dans nos opérations de quai pour améliorer la productivité.

En Europe, XPO est le plus grand fournisseur LTL en France et dans la péninsule ibérique (Espagne/Portugal), et nous avons le plus grand réseau LTL à propriétaire unique au Royaume-Uni. Au total, nous avons environ 130 sites de charge partielle desservant des pays à travers toute l'Europe. Ils s'appuient sur des opérations de flottes mixtes adaptés à la géographie et un réseau de terminaux, avec des actifs lourds de tracteurs et de remorques détenus par XPO et des opérations légères en actifs qui utilisent des transporteurs sous contrat.

### *Courtage de camion*

XPO est le quatrième prestataire de courtage de camion en Amérique du Nord. En Europe, nous sommes le plus grand courtier de camions en France et dans la péninsule ibérique, et le troisième au Royaume-Uni.

Nous avons toujours eu des performances robustes sur notre activité de courtage de camions en Amérique du Nord, la meilleure du secteur. De 2013 à 2021, le TCAC de nos recettes de courtage de camions était de 27 %, soit trois fois le taux de croissance du secteur. Pour le premier trimestre de 2022, nous avons réalisé notre sixième trimestre consécutif de croissance avec plus de 20 % de croissance en année glissante sur les chargements de courtage de camions. Nos plus grands

clients de courtage connaissent la plus forte croissance de charge ; par exemple, en 2021, nos 20 principaux clients de courtage ont augmenté leur charge totale de 35 %, grâce à nous.

Notre secteur courtage présente un modèle agile en actif léger qui produit un rendement sur investissement élevé et une forte conversion en flux de trésorerie disponible. Il présente une structure variable de la main-d'œuvre qui nous permet de réduire les coûts lorsque la demande est moins tendue et de déployer des ressources additionnelles pour trouver des camions lorsque la demande remonte. Les expéditeurs créent la demande et nous plaçons leur fret entre les mains de transporteurs routiers qualifiés qui fournissent la capacité. Ce service est facturé sur une base contractuelle ou comptant.

La croissance de notre courtage de camions en Amérique du Nord est dynamisée par nos capacités et notre technologie de pointe, qui capitalisent sur les avantages du secteur. En particulier :

- *Notre réseau de plus de 88 000 transporteurs indépendants*, qui nous donne accès à plus d'un million de camions qui répondent à une forte demande de capacité de chargement des camions, notamment dans l'e-commerce et la vente au détail omnicanal. Comme de plus en plus d'expéditeurs sous-traitent leurs besoins de fret routier, ils préfèrent de plus en plus des courtiers comme XPO qui livrent des solutions digitales ;
- *Notre plateforme numérique propriétaire XPO Connect®* et notre technologie de tarification : XPO Connect® nous permet de nous adapter aux conditions du marché en temps réel et de générer des recettes, des bénéfices et des gains de bourse bien au-delà des niveaux actuels. Nous créons ou couvrons 74 % de nos charges de courtage numériquement sur la plateforme, ce qui représente une augmentation de quatre points par rapport au quatrième trimestre 2021 ;
- *Notre clientèle la plus sûre avec un faible risque de concentration* : nos 10 principaux clients de courtage ont une ancienneté moyenne de 15 ans avec nous, et nos 20 meilleurs clients ont une ancienneté de 13 ans. Ces relations représentent une perspective d'accroissement des parts de portefeuille et de notre expertise sur des marchés verticaux clés ;
- *Une opportunité significative d'augmenter la présence sur le marché* : bien que nous sommes l'un des plus grands fournisseurs de courtage en Amérique du Nord, nous ne détenons actuellement que 3 % des parts du secteur du courtage qui représente 88 milliards \$ ; et
- *Une équipe de gestion exceptionnelle qui est ensemble depuis de nombreuses années* : nos responsables de courtage ont réussi à amener l'entreprise jusqu'à une position de force suffisante pour répondre aux besoins de tous les clients tout en étant assez agile pour s'adapter rapidement aux environnements dynamiques.

En plus du courtage de camions nord-américain, notre segment Courtage et autres services inclut trois services de transport par courtage en actif léger basés sur une technologie innovante qui feront partie de notre plateforme après la scission. Tous sont complémentaires pour le courtage de camion :

*Le transport géré* fournit des solutions aux expéditeurs qui externalisent leur transport de marchandises pour gagner en fiabilité, en visibilité et faire des économies de coûts. Notre service de transport géré utilise une technologie propriétaire et il est intégré au courtage de camions pour améliorer la synergie des revenus, avec la vente croisée jusqu'au dernier kilomètre et les réexpéditions mondiales.

*La logistique du dernier kilomètre* est un service en actif léger qui facilite les livraisons de biens aux consommateurs par des sous-traitants tiers. Nous sommes le plus grand fournisseur de logistique du dernier kilomètre pour les marchandises lourdes en Amérique du Nord, à moins de 125 miles des grands bassins de population aux USA. Nous servons une base de détaillants omnicanal et e-commerce et des fabricants avec envoi direct aux consommateurs.

*Les Réexpéditions mondiales* sont un service évolutif géré avec une technologie de pointe qui facilite le transport maritime, routier et aérien et aide les clients avec le courtage en douane. Nous sommes un expéditeur mondial avec un réseau d'emplacements détenus par notre entreprise et des partenaires. Notre couverture des voies commerciales clés atteint 190 pays.

## **Technologie propriétaire**

XPO est un leader d'innovation du secteur. Nous investissons dans l'automatisation des transports et leur digitalisation depuis plus de dix ans, en innovant sur les modes de déplacement de marchandises tout au long de la chaîne logistique. Notre industrie évolue et les clients veulent réduire les risques liés à leur activité. Nous pensons que nous sommes bien placés pour répondre à leurs demandes de plus grande visibilité et d'accélération du mouvement de marchandises plus efficace, comme l'adoption rapide de notre plateforme de courtage XPO Connect® le prouve.

Nous utilisons la technologie pour augmenter notre RCI, améliorer notre avantage concurrentiel et capitaliser sur les talents et les biens dans notre organisation. Même avec ces avantages, le meilleur est à venir pour notre technologie avec à la clé des recettes supplémentaires et une croissance des bénéfices grâce à l'écosystème digital propriétaire que nous avons construit. Nous avons investi plus de 3 milliards \$ dans la technologie pour tous les domaines de l'activité pendant ces 10 dernières années pour obtenir des innovations remarquables dans les transports, notamment :

### *XPO Connect® et Optimiseur de fret*

Nous avons prévu le besoin du secteur pour une plateforme digitale de mise à disposition de transport toute automatisée et basée dans le Cloud. XPO Connect® englobe notre système Freight Optimizer, notre interface expéditeur, notre moteur de tarification, notre interface transporteur et notre application mobile Drive XPO® pour les transporteurs. Lorsque nos clients ont du fret à déplacer en charge complète, XPO Connect® localise le prestataire de service de transport optimal sur la base du prix, des conditions du marché, de l'équipement, du profil du transporteur, du profil de charge et d'autres paramètres.

Notre avance digitale renforce considérablement l'efficacité de nos activités de courtage et réduit nos coûts. L'adoption rapide de XPO Connect® par les expéditeurs et les transporteurs accélère la conversion du secteur à l'automatisation du courtage, nous génère des revenus supérieurs au secteur et améliore nos marges. C'est un levier clé pour capter des parts de marché sans une augmentation trop importante des effectifs.

### *Drive XPO®*

Les conducteurs de camions peuvent accéder à XPO Connect® sur la route grâce à notre application mobile propriétaire, Drive XPO®. L'application établit la connexion entre les transporteurs et les expéditeurs avec la capacité de transactions entièrement automatisées : elle suit le fret en transit et inclut des outils intuitifs pour trouver, faire une offre et réserver des charges. Ceci permet aux transporteurs de mettre leurs camions à la disposition des expéditeurs et d'améliorer le remplissage de leurs actifs, quelles que soient les conditions du marché.

Drive XPO® est un franc succès. Les camionneurs ont téléchargé l'application plus de 700 000 fois à ce jour, ce qui leur donne accès à des milliers de chargements par jour et réduit les kilomètres à vide.

## *Optimisation de charge partielle (LTL)*

Une partie de l'amélioration continue de nos marges sur LTL viendra de XPO Smart™, notre plateforme propriétaire d'outils de planning de la main-d'œuvre pour l'amélioration de la productivité dans les opérations LTL de transbordement. Nos analyses « apprennent » les opérations d'un site à l'autre et peuvent prévoir les répercussions qu'une décision prise aujourd'hui pourrait avoir sur la productivité à une date future. Cette technologie a eu un impact immédiat qui devrait être encore confirmé quand le marché du travail se stabilisera.

Nous avons d'autres technologies propriétaires pour LTL qui contribuent à la courbe positive de notre rendement : une métrique améliorée chaque année depuis que nous possédons l'entreprise. Nous avons développé des outils de tarification basés sur les données qui optimisent les tarifs de LTL de nos comptes locaux et régionaux, tout en améliorant l'efficacité. Nos outils souples facilitent la tarification, les relations clients et la gestion des contrats. Nous avons créé une nouvelle plateforme de tarification qui exploite l'historique des données de tarification pour générer des prospects.

En 2021, nous avons déployé des nouveaux outils de planification et commencé le déploiement de nouveaux outils de distribution. Plus récemment, au premier trimestre 2022, nous avons lancé un nouveau tableau de bord en ligne avec des outils en libre-service pour améliorer l'expérience client. Les prochaines étapes en 2022 sont des modèles de coûts propriétaires et une capacité de suivi au détail, que nous prévoyons de déployer au deuxième trimestre.

Bien que chaque application de notre technologie LTL offre des avantages uniques, elle produit aussi un fort effet synergique sur toute notre entreprise. Par exemple, lorsque nous optimisons les itinéraires des camions, ceci se répercute positivement sur l'utilisation des actifs, l'utilisation des conducteurs et le service client et réduit notre empreinte carbone.

## **Notre culture axée sur les employés et notre engagement ESG**

Notre culture privilégie le bien-être de nos employés. Nous faisons tout pour améliorer la santé autant physique qu'émotionnelle au travail, avec des directives déontologiques qui définissent clairement les comportements interdits (harcèlement, discrimination, violence sur le lieu de travail, intimidation, conflits d'intérêts et délits d'initié). Nos employés savent que XPO leur demande de faire preuve de compassion, d'être honnête et de respecter les différents points de vue, tout en travaillant en équipe cohérente.

Les questions de diversité, d'équité et d'inclusion sont ancrées dans notre culture avec la participation de notre directeur responsable de la diversité et le soutien d'un comité directeur sur la diversité et l'inclusion formé en 2021. Nous nous efforçons d'augmenter la diversité des talents en collaborant avec des universités historiquement afro-américaines (par ex., HBCU) et en communiquant sur notre culture de l'appartenance pour aider le plus large éventail possible de groupes sous-représentés. Cette sensibilisation fait écho à nos embauches réussies de membres de la communauté LGBTQ et d'anciens militaires.

Nous donnons à la diversité toute son importance avec un management ouvert, un cycle de formation de l'université XPO, notre communauté virtuelle Workplace et nos politiques de recrutement et de promotion inclusives. De plus, nous supportons diverses causes qui comptent pour nos employés, comme Soles4Souls, Girls With Impact et les programmes Workfit pour les personnes handicapées. Nous sommes le partenaire de transport officiel des marches de Susan G. Komen 3-Day Walks® en 2022, et partenaire de Truckers Against Trafficking pour lutter contre la traite des êtres humains.

Nous sommes aussi fiers de la politique de santé pour les femmes enceintes dans notre entreprise, qui est devenu une référence du développement pour tout le secteur. Tout employé de XPO, femme ou homme, qui devient parent (par une naissance ou une adoption) est éligible à six semaines de congé parental payées à 100 % en tant que soutien principal de l'enfant, ou à deux semaines en tant que soutien secondaire. De plus, les femmes reçoivent jusqu'à 20 jours ou 160 heures de congé prénatal rémunéré à 100 % pour la santé et le bien-être et les préparatifs pour accueillir leur enfant. Nos employées peuvent demander des aménagements en cas de grossesse sans crainte de discrimination. De plus, nous lui garantissons qu'elle continuera à recevoir son salaire habituel pendant la durée des aménagements de grossesse, même si ses responsabilités doivent être adaptées, et qu'elle reste éligible à des augmentations de salaire tout en recevant des responsabilités alternatives.

Au total, plus de 30 avantages sont disponibles pour les femmes et familles de XPO aux États-Unis. Ceux-ci incluent des services de fertilité, des soins prénataux et postnataux, du temps familial payé et un programme de retour au travail.

Nous continuerons à porter développement de la culture XPO à un rythme résolu, comme depuis notre fondation en 2011. Notre Rapport de durabilité détaille nos avancées globales dans des initiatives clés pour l'environnement, le social et la gouvernance, y compris la sécurité, l'engagement des employés, la diversité et l'inclusion, la déontologie et la conformité, la protection de l'environnement et la bonne gouvernance. Le rapport actuel est téléchargeable sur <https://sustainability.xpo.com>.

### *Nos critères ESG*

Nous avons développé nos critères ESG en 2020 pour fournir un moyen d'évaluer les performances de la direction sur les questions environnementales, sociales et gouvernementales au fil du temps. Les critères font partie du programme d'intéressement à long terme de nos dirigeants pour garantir que nous encourageons les réalisations ESG à venir. Tout d'abord, nous avons commandé une analyse indépendante des écarts par rapport à notre groupe de pairs principal pour mieux comprendre les méthodes de suivi et les informations ESG optimales. Sur la base de ces informations, notre direction a identifié les initiatives les plus pertinentes qui serviront de base des améliorations ESG mesurables sur quatre ans, en tenant compte des exigences de délai, de la pondération des catégories et des écarts cibles. Le comité de rémunération de notre conseil d'administration accepte ces recommandations et les intègre à nos critères.

Nous avons revu les critères après notre scission de GXO en 2021, pour assurer qu'il continue de représenter des objectifs rigoureux à long terme. La majorité des objectifs reflète des réalisations progressives plus élevées jusqu'en 2023. Les initiatives sont à 87 % quantitatives, avec des obstacles prédéterminés ou à des jalons binaires pour le reste des initiatives, comme décrit plus en détail dans notre déclaration de procuration 2021 auprès de la SEC.

Le comité des rémunérations se base sur les critères ESG pour évaluer objectivement les performances. Notre société utilise les critères pour suivre les progrès sur une série de questions importantes au niveau de l'entreprise et des unités d'affaire, identifiées dans la matrice des vérifications de notre rapport sur le développement durable. Les métriques associées sont une combinaison d'objectifs annuels et pluriannuels qui couvrent le cycle de performance total, avec plusieurs métriques arrivant à maturité à la fin de la période de quatre ans.

Alors que nous nous préparons pour notre scission prévu cette année et que nous regardons vers 2023, nous resterons concentrés sur la réalisation des objectifs de nos critères ESG, tout en accroissant régulièrement notre activité et en atténuant les risques. Nous faisons évoluer nos actions climatiques alors que nous nous préparons à séparer notre activité en deux entités. Comme indiqué dans notre rapport sur le développement durable, nous avons pris des mesures

pour commencer à mettre en phase nos communications sur le climat avec les recommandations de TCFD, sur la base de nos rapports SASB et GRI actuels. Après la scission, nous prévoyons que chaque entreprise élabore des plans d'action sur mesure qui établissent des objectifs nets zéro d'ici 2050 au plus tard, avec des objectifs scientifiques de réduction des GES pour chaque activité, en appliquant les principales normes actuelles pour communiquer et déterminer des objectifs.

### *Durabilité*

L'ensemble de notre modèle commercial repose sur un transport de fret aussi efficace que possible, ce qui aide nos clients et notre entreprise à atteindre nos propres objectifs ESG. Pour nos clients et transporteurs, notre plateforme XPO Connect® peut améliorer l'empreinte carbone de leurs opérations en réduisant les kilomètres à vide. Notre activité LTL maintient une flotte moderne, optimise les itinéraires et forme nos conducteurs aux techniques écologiques.

Les initiatives de développement durable ne sont pas nouvelles pour nous. Aux États-Unis, XPO a été nommée par *Inbound Logistics* parmi les 75 principaux partenaires de chaîne logistique écologique, pour la sixième année consécutive. Nous nous concentrons sur la réduction des émissions de gaz à effet de serre par plusieurs initiatives, notamment un système amélioré de gestion du carburant, l'adoption de carburants alternatifs, des investissements dans les véhicules électriques et la mise à niveau des équipements. De 2018 à 2021, nous avons réduit nos émissions directes (Indicateur 1) et nos émissions indirectes (Indicateurs 2 et 3) de 10 %, 25 % et 3 %, respectivement.

Nos critères ESG actuels reflètent l'opportunité des améliorations écologiques de notre société de transport avec des opérations en actif léger et d'autres basées sur des actifs lourds. Il identifie les objectifs vérifiables pour l'environnement et la durabilité ci-après : réductions de la dépendance aux combustibles fossiles, des émissions de carbone et de l'empreinte carbone, des émissions d'oxyde d'azote et des déchets. Il crée un cadre pour des plans d'action : par exemple, nous améliorons l'efficacité énergétique de notre flotte LTL en éliminant les transmissions manuelles au profit de transmissions automatiques avancées qui font passer nos tracteurs à la vitesse optimale. En suivant notre transition vers les nouvelles technologies, nous constatons déjà des gains prometteurs pour les économies de carburant.

De plus, en Amérique du Nord, nous avons investi dans des tracteurs LTL économes en carburant dotés de la technologie de réduction catalytique sélective (SCR) et nous mettons en œuvre une mise à niveau progressive de l'éclairage LED dans nos terminaux LTL. En Europe, plus de 90 % de notre flotte routière diesel est conforme aux normes Euro VI, et nous disposons d'une flotte au gaz naturel de plus de 250 camions au total en France, au Royaume-Uni, en Espagne et au Portugal. Nous utilisons des véhicules électriques pour certaines livraisons du dernier kilomètre et des méga-camions approuvés par le gouvernement en Espagne pour transporter plus de marchandises en moins de trajets.

L'année dernière, nous avons créé un comité directeur du développement durable chargé de soutenir notre conseil d'administration dans sa surveillance des priorités ESG de notre entreprise. Nous avons aussi piloté des camions entièrement électriques, déployé des carburants plus propres, testé des doubles remorques pour une meilleure efficacité énergétique et fourni aux transporteurs de courtage des ressources pour les aider à adopter des technologies durables. Ces actions et d'autres visent à réduire notre empreinte carbone à court, moyen et long terme. Nous partagerons nos progrès avec vous à mesure que nous progressons

## Principales données financières du premier trimestre 2022<sup>1</sup>

L'essentiel de notre performance financière du premier trimestre 2022 inclut le chiffre d'affaires le plus élevé de tous les trimestres de l'histoire de notre société, et un résultat d'exploitation, un EBITDA ajusté et un BPA dilué ajusté record pour le premier trimestre :

- 3,47 milliards \$ de recettes, une augmentation de 16 % en année glissante
- Résultat net de 489 millions \$<sup>2</sup>
- 625 millions \$ de revenus d'exploitation
- 4,23 \$ de bénéfice dilué par action<sup>3</sup>
- Un flux de trésorerie de 200 millions \$ issu de nos activités d'exploitation<sup>4</sup>
- Recettes nettes ajustées de 145 millions \$<sup>2</sup>
- Bénéfice dilué ajusté de 1,25 \$ par action<sup>3</sup>, une augmentation de 58 % en année glissante
- EBITDA ajusté de 321 millions \$
- Flux de trésorerie disponible de 66 millions \$

## Orientations pour 2022

Après ajustement de la vente de notre activité intermodale, nous avons relevé notre objectif d'EBITDA ajusté pour 2022 et mis à jour les métriques sous-jacentes, pour tenir compte de nos hautes prévisions en termes de performance financière en 2022 :

- EBITDA ajusté de 1,35 milliard \$ à 1,40 milliard \$, une augmentation annuelle de 11 % après un semestre écoulé, avec un EBITDA ajusté au premier trimestre de 360 millions \$ à 370 millions \$<sup>5</sup>
  - La charge partielle (LTL) nord-américaine devrait générer au moins 1 milliard de dollars d'EBITDA ajusté pour l'année complète ;
- Amélioration en année glissante de plus de 100 points de base du ratio d'exploitation ajusté LTL nord-américain, sauf gains sur les ventes de biens immobiliers ;
- Dépréciation et amortissement d'environ 385 millions \$, sauf l'amortissement des actifs incorporels liés à l'acquisition ;
- Intérêts débiteurs de 150 à 160 millions \$ ;
- Taux d'imposition réel de 24 % à 25 % ; et
- BPA dilué ajusté de 5,20 \$ à 5,60 \$, une augmentation annuelle de 26 % après un semestre écoulé
  - Hors amortissement des immobilisations incorporelles liées à l'acquisition et avec 117 millions par action dilué en circulation à la fin de l'année 2022.

---

<sup>1</sup> Les rapprochements des mesures financières non conformes aux PCGR utilisées dans ce document figurent dans la présentation en diaporama jointe

<sup>2</sup> Résultat net des opérations continues attribuable aux actionnaires ordinaires

<sup>3</sup> Résultat dilué des opérations continues par action

<sup>4</sup> Flux net de trésorerie généré par les activités d'exploitation des opérations continues

<sup>5</sup> Pour toute l'année 2022, en supposant des gains sur les ventes de biens immobiliers d'environ 50 millions \$ USD, contre 62 millions \$ en 2021 ; pour le premier trimestre 2022, en supposant aucun gain sur les ventes de biens immobiliers contre 17 millions \$ en 2021 ; actuellement l'entreprise prévoit de réaliser des ventes de biens immobiliers au second semestre 2022

Concernant le flux de trésorerie de 2022 :

- Dépenses en capital brutes de 500 millions de dollars à 550 millions de dollars ;
- Dépenses en capital nettes de 425 millions de dollars à 475 millions de dollars ; et
- Flux de trésorerie disponible de 400 millions \$ à 450 millions \$, sauf tous les impacts liés à la transaction.

### **Position de liquidité et réduction de notre levier d'endettement**

Au 31 mars 2021, nous disposons de 2,0 milliards \$ de liquidités totales, dont 1,0 milliard \$ de trésorerie et équivalents de trésorerie et environ 1,0 milliard \$ de capacité d'emprunt disponible, avec un ratio de levier net de 2,0x, contre 2,7x à la fin de l'année 2021. Notre ratio de levier net est calculé comme une dette nette de 2,56 milliards \$ divisée par l'EBITDA ajusté s'élevant à 1,28 milliard \$ pour la période de 12 mois glissants clos au 31 mars 2022.

Nous avons annoncé notre intention de réduire notre ratio de levier net de 1,0 à 2,0 d'ici le premier semestre 2023. Le mois dernier, nous avons remboursé 630 millions \$ sur le montant total en principal de 1,15 milliard \$ de nos billets de premier rang à 6,250 % en circulation échéant en 2025. La vente de notre activité intermodale en mars et le remboursement de la dette en avril ont accéléré le rythme de notre plan de réduction du levier d'endettement, et nous prévoyons maintenant que notre ratio de levier net se situera dans la fourchette cible d'ici la fin de cette année.

### **En conclusion**

Notre plan d'affaires peut se résumer en six mots : créer de la valeur pour toutes nos parties prenantes. Nous sommes déterminés à accroître nos revenus et nos marges, même dans les secteurs de l'entreprise où nos performances sont déjà les meilleures du secteur. La scission prévue de notre plateforme technologique de transport par courtage de notre activité nord-américaine de chargement partiel simplifiera davantage notre modèle en créant deux sociétés non diversifiées cotées en bourse leaders de leur secteur. Le leadership, les ressources technologiques et l'exécution de base de chaque entreprise se concentreront sur leur propre stratégie de croissance. Nous prévoyons d'achever cette transformation au quatrième trimestre de cette année, pour marquer le début de notre deuxième décennie d'activité.

Nos récompenses témoignent de l'envergure de l'entreprise que nous avons bâtie en une décennie. En 2021, XPO a été nommé parmi les meilleurs grands employeurs d'Amérique par Forbes, l'une des entreprises les plus admirées au monde par Fortune et l'une des entreprises les plus responsables d'Amérique par Newsweek. Gartner nous a désignés comme un leader dans le Magic Quadrant parmi les prestataires d'assistance logistique tierce (3PL) pendant cinq années consécutives. En 2016, nous étions pour la première fois dans le classement Fortune 500, après juste quatre années complètes d'activité. Un an plus tard, XPO était désigné l'entreprise de transport à la croissance la plus rapide dans ce classement, et chaque année nous avons été n° 1 dans la catégorie Transport et Logistique du Fortune 500 depuis lors.

Le *Financial Times* nous a honorés en tant que leader européen de la diversité. Nous avons été reconnus pour notre engagement en faveur de la diversité des genres au niveau du conseil d'administration par 2020 Women on Boards, et comme une entreprise de premier plan pour laquelle travailler pour les femmes par la Women in Trucking Association. Statista nous a inclus dans son classement des entreprises les plus socialement responsables en France. Au Royaume-Uni, XPO a été désigné parmi les trois meilleurs lieux de travail selon Glassdoor et, surtout, Forbes nous a désignés comme l'une des meilleurs employeurs d'Espagne. Nous remercions nos employés d'avoir créé la culture qui nous a permis d'obtenir ces récompenses.

Si nous apprécions les récompenses du secteur et pour notre activité, nous sommes encore plus fiers des félicitations de nos clients comme Dow, Ford, Intel, GM, Nissan, Owens Corning, Raytheon, The Home Depot, Ulta Beauty, Whirlpool et d'autres. Quand des entreprises de classe mondiale nous font confiance, nous savons que nous offrons la qualité qu'ils attendent. Aujourd'hui, plus des deux tiers des entreprises du Fortune 100 comptent sur nous comme partenaire stratégique et nous confient leur réputation.

Le leadership de XPO dans le secteur, son avantage technologique et son expertise avancée nous permettent de surpasser nos performances dans toutes nos opérations, et nous prenons des initiatives spécifiques au sein de l'entreprise pour profiter des dynamiques favorables à long terme. Notre modèle d'entreprise génère une forte croissance du chiffre d'affaires que du résultat net. Nous avons toute confiance que les investisseurs reconnaîtront toute la valeur de l'entreprise que nous avons bâtie et les entreprises que nous prévoyons de créer.

Merci pour votre attention !

### **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 contenues dans ce document avec les mesures directement comparables en vertu des PCGR, présentés dans les tableaux financiers en annexe de ce document.*

*Ce document présente les mesures financières non conformes aux PCGR suivantes : le bénéfice ajusté avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissements (« EBITDA ajusté ») sur une base consolidée pour les trimestres clos les 31 mars 2022 et 2021 et l'année close au 31 décembre 2021 et la période de douze mois glissants close le jeudi 31 mars 2022 ; la marge d'EBITDA ajusté sur une base consolidée pour les trimestres clos le 31 mars 2022 et 2021 ; le résultat net ajusté de l'exploitation continue attribuable aux actionnaires ordinaires et le résultat dilué ajusté de l'exploitation continue par action (« BPA ajusté ») sur une base consolidée pour les trimestres clos le 31 mars 2022 et 2021 et les années closes au 31 décembre 2021 et 2020 ; les flux de trésorerie disponibles pour les trimestres clos le 31 mars 2022 et 2021 et les années closes les 31 décembre 2021, 2020 et 2019 ; le bénéfice d'exploitation ajusté (avec et sans les gains sur les transactions immobilières) et le ratio d'exploitation ajusté (avec et sans les gains sur les transactions immobilières) de la charge partielle en Amérique du Nord pour les trimestres clos le 31 mars 2022 et 2021 et les années closes les 31 décembre 2021, 2020, 2019, 2018, 2017, 2016 et 2015 ; l'EBITDA ajusté sauf les gains sur les transactions immobilières pour la charge partielle en Amérique du Nord pour les trimestres clos le 31 mars 2022 et 2021 et les années closes les 31 décembre 2021, 2020, 2019, 2018, 2017, 2016 et 2015 ; la marge (les recettes moins les coûts du transport et des services) du courtage de camions en Amérique du nord pour les trimestres clos les 31 mars 2022 et 2021 et les années closes au 31 décembre 2021 et 2020 ; le retour sur capital investi (RCI) sur une base consolidée au 31 mars 2022 ; l'EBITDA ajusté attribuable à la scission prévue pour l'année terminée le 31 décembre 2021 ; le revenu organique et la croissance du revenu organique pour les trimestres clos les 31 mars 2022 et 2021 ; le levier net et la dette nette au 31 décembre 2022.*

*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 y être liées, et qui pourraient aider les investisseurs en permettant la comparaison avec des périodes antérieures et une évaluation des tendances de nos activités. D'autres sociétés peuvent calculer différemment ces mesures financières non conformes aux PCGR. 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 indicateurs complémentaires à nos performances opérationnelles.*

L'EBITDA ajusté, la marge d'EBITDA ajusté, le bénéfice net ajusté des opérations continues attribuables aux actionnaires ordinaires et le BPA ajusté comprennent des ajustements pour les coûts de transaction et d'intégration, ainsi que les coûts de restructuration, les règlements de litiges et d'autres ajustements, comme indiqué dans les tableaux ci-joints. Les ajustements de transaction et d'intégration sont généralement les surcoûts qui résultent d'une acquisition, cession ou scission réelle ou prévue et peuvent inclure les coûts de transaction, les commissions des conseillers, les primes de rétention et 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-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 le flux de trésorerie disponible est une mesure importante de notre capacité à rembourser une dette arrivant à maturité ou de financer d'autres utilisations de notre capital susceptibles d'améliorer la valeur pour les actionnaires. Nous calculons les flux de trésorerie disponibles comme les flux de trésorerie nets générés par les activités d'exploitation des opérations continues, plus la trésorerie collectée sur des créances à prix d'achat différé, moins le paiement pour les achats d'immobilisations corporelles plus le produit de la vente d'immobilisations corporelles. Nous pensons que l'EBITDA ajusté et la marge d'EBITDA ajustée améliorent la comparaison entre les périodes en éliminant l'impact de notre structure de capital (intérêts et dépenses de financement), base d'actifs (dépréciation et amortissement), règlements de litiges, impacts de l'impôt et autres ajustements tels que définis dans les tableaux ci-joints que la direction a déterminés comme non pertinent pour le cœur des opérations, afin d'aider les investisseurs à évaluer les tendances de nos activités sous-jacentes. Nous pensons que le bénéfice net ajusté des opérations continues attribuable aux actionnaires ordinaires et le BPA ajusté améliorent la comparabilité de nos résultats d'exploitation d'une période à l'autre en supprimant l'impact de certains coûts et gains que la direction a déterminés ne pas refléter nos activités d'exploitation de base, l'amortissement des immobilisations incorporelles liées aux acquisitions, les règlements de litiges, les coûts de transaction et d'intégration, les coûts de restructuration et autres ajustements comme indiqué dans les tableaux ci-joints. Nous estimons que la marge nette (les recettes moins le coût des transports et des services) améliore la comparaison 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. Nous pensons que le résultat d'exploitation ajusté et le ratio d'exploitation ajusté améliorent la comparabilité de nos résultats d'exploitation d'une période à l'autre en (i) supprimant l'impact de certains coûts de transaction et d'intégration et des coûts de restructuration, ainsi que les charges d'amortissement et (ii) en incluant l'incidence des revenus de retraite encourus au cours de la période de déclaration, comme indiqué dans les tableaux ci-joints. Nous pensons que le rendement du capital investi (RCI) est une mesure importante car il mesure l'efficacité avec laquelle nous déployons notre capital de base. Le RCI est calculé comme le bénéfice d'exploitation net après impôts (NOPAT) pour les douze mois glissants clos le 31 mars 2022 divisé par le capital investi au 31 mars 2022. Le NOPAT est calculé comme l'EBITDA ajusté moins les charges d'amortissement, les plus-values immobilières et les impôts en espèces plus les intérêts de location simple. Le capital investi est calculé comme les capitaux propres plus la dette et les dettes de location-exploitation, moins les liquidités, le fonds commercial et les actifs incorporels. Nous estimons que le revenu organique est une mesure importante, car il exclut l'impact des éléments suivants : les revenus issus des surcharges de carburant et des fluctuations des taux de change. Nous pensons que le levier net et la dette nette sont des mesures importantes de notre position de liquidité globale et sont calculés en retirant la trésorerie et les équivalents de trésorerie de notre dette totale déclarée et en rapportant la dette nette sous la forme d'un ratio de notre EBITDA ajusté déclaré pour l'année clôturée.

*En ce qui concerne nos objectifs financiers pour l'ensemble de l'année 2022 pour l'EBITDA ajusté, le BPA dilué ajusté et les flux de trésorerie disponibles ; notre objectif financier en termes d'EBITDA ajusté pour le deuxième semestre de 2022, un rapprochement de ces mesures non conformes aux PCGR avec les mesures conformes aux PCGR n'est pas possible sans un effort qui serait déraisonnable étant donné la variabilité et la complexité des éléments de rapprochement décrits ci-dessus que nous excluons de ces mesures cibles non conformes aux PCGR. La variabilité de ces éléments peut avoir un impact significatif sur les futurs résultats financiers conformes aux PCGR et, par conséquent, nous sommes incapables d'établir l'état des revenus et des flux de trésorerie prospectifs, préparés conformément aux PCGR, qui seraient nécessaires pour produire de tels rapprochements.*

### **Déclarations prévisionnelles**

*Ce document présente les déclarations prospectives au sens de la section 27A du Securities Act de 1933, tel que modifié, et de la section 21E du Securities Exchange Act de 1934, tel que modifié, y compris des déclarations relatives à la scission prévue de notre plateforme technologique de services de courtage et de la vente ou de la cotation en bourse de nos activités européennes, du calendrier prévu de ces transactions et des avantages anticipés de ces transactions ; nos objectifs financiers pour l'ensemble de l'année 2022 en matière d'EBITDA ajusté consolidé, d'EBITDA ajusté nord-américain sur la charge partielle LTL et de ratio d'exploitation ajusté, la dépréciation et l'amortissement (hors amortissement des actifs incorporels liés à l'acquisition), de charges d'intérêts, de taux d'imposition, de BPA dilué ajusté (hors amortissement des acquisitions- immobilisations incorporelles associées), dépenses d'investissement brutes, dépenses d'investissement nettes et flux de trésorerie disponibles ; notre objectif financier d'EBITDA ajusté pour le deuxième trimestre 2022 ; notre attente d'amélioration d'une année sur l'autre de plus de 100 points de base du ratio d'exploitation ajusté nord-américain LTL ; notre objectif financier d'au moins 1 milliard \$ d'EBITDA ajusté pour 2022 dans le segment nord-américain de LTL ; notre capacité à réduire notre ratio de levier net à 1,0x – 2,0x et notre attente d'être dans notre fourchette de levier cible avant la fin de l'année ; et nos objectifs ESG. Toutes les déclarations autres que celles portant sur des données passées sont, ou sont susceptibles d'être, des déclarations prévisionnelles. 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. Toutefois, l'absence de tels termes ne signifie en rien que les déclarations ne sont pas prévisionnelles. Ces déclarations prévisionnelles reposent sur certaines hypothèses et analyses que nous avons faites compte tenu de notre expérience et de notre perception des tendances historiques, de la conjoncture actuelle et des développements futurs attendus ainsi que d'autres facteurs que nous estimons 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 qui pourraient causer ou contribuer à une différence importante incluent notre capacité à mettre à effet la scission de notre plateforme technologique de services de courtage et à satisfaire les conditions de la scission, notre capacité à mener à bien la vente ou la cotation en bourse de notre activité de transport de marchandises en Europe et les services intermodaux, le moment prévu de complétion des opérations et leurs conditions, notre capacité à réaliser les profits prévus des opérations, notre capacité à retenir et attirer le personnel clé pour chaque activité distincte, les risques discutés dans nos documents déposés auprès de la SEC et les éléments suivants : les conditions économiques en général ; la gravité, l'ampleur, la durée et les séquelles de la pandémie de COVID-19, y compris les perturbations de la chaîne*

*d'approvisionnement dues aux fermetures d'usines et de ports et aux retards de transport, la pénurie mondiale de certains composants comme les semi-conducteurs, les contraintes sur la production ou l'extraction de matières premières, le coût l'inflation et les pénuries de main-d'œuvre et d'équipement qui peuvent réduire les niveaux de service, y compris la rapidité, la productivité et la qualité du service, et les réponses du gouvernement à ces facteurs ; notre capacité à aligner nos investissements dans les immobilisations, y compris l'équipement, les centres de service et les entrepôts, aux demandes de nos clients ; notre capacité à mettre en œuvre nos initiatives en matière de coûts et de revenus ; l'efficacité de notre plan d'action et autres actions de management pour améliorer notre activité de charge partielle (LTL) en Amérique du Nord ; notre capacité à bénéficier d'une vente, de la scission ou autre cession d'une ou plusieurs unités opérationnelles; et l'impact de la compensation des matières anticipée et d'autres dépenses, y compris des dépenses liées à l'accélération des compensations en titres, issues d'une cession importante ; notre capacité à intégrer et à réaliser avec succès les synergies prévues, les économies de coûts et les opportunités d'amélioration des bénéfiques en ce qui concerne les sociétés acquises ; la dépréciation de la survaleur, y compris par la vente d'une unité opérationnel, la scission ou d'autres cessions ; les questions liées à nos droits de propriété intellectuelle ; les fluctuations des taux de change ; les modifications du prix du carburant et du supplément carburant ; les catastrophes naturelles, attaques terroristes, guerres ou incidents similaires, y compris le conflit entre la Russie et l'Ukraine et les tensions accrues entre Taiwan et la Chine ; les risques et incertitudes concernant les bénéfiques attendus de la scission de notre segment logistique ; l'impact de la scission de notre segment logistique ou une future scission d'une unité opérationnelle sur la taille et la diversité des activités de notre entreprise ; la capacité de l'entreprise dérivée de notre segment logistique ou une future scission d'une unité opérationnelle à bénéficier d'un traitement exonéré d'impôt aux fins de l'impôt sur le revenu fédéral américain ; notre capacité à développer et à mettre en œuvre des systèmes informatiques appropriés et à prévenir les défaillances ou les violations de ces systèmes ; notre endettement ; notre capacité à lever des dettes et des capitaux propres ; les fluctuations des taux d'intérêt fixes et flottants ; notre capacité à maintenir des relations positives avec notre réseau de fournisseurs de transport tiers ; notre capacité à attirer et retenir des conducteurs qualifiés ; les questions de travail, y compris notre capacité à gérer nos sous-traitants, et les risques associés aux conflits du travail chez nos clients et les efforts des organisations syndicales pour organiser nos employés et nos entrepreneurs indépendants ; les litiges, y compris les litiges liés à une prétendue classification erronée d'entrepreneurs indépendants et à des recours collectifs en valeurs mobilières ; les risques associés à nos réclamations auto-assurées ; les risques associés aux régimes à prestations définies pour nos employés actuels et anciens ; et la réglementation gouvernementale, y compris les lois sur la conformité commerciale, ainsi que les changements dans les politiques commerciales internationales, les sanctions et les régimes fiscaux ; actions gouvernementales ou politiques, y compris la sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne ; et la concurrence et les pressions sur les prix.*

*Toutes les déclarations prévisionnelles figurant dans ce document sont couvertes par les présents avertissements et aucune assurance ne peut être donnée quant à la réalisation des résultats ou développements anticipés ou, même en cas de réalisation substantielle, qu'ils auront les conséquences ou effets attendus pour nous ou nos activités ou opérations. Les déclarations prévisionnelles figurant dans le présent document 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 l'y oblige.*

*Lorsque requis par la loi, aucune décision contraignante ne sera prise eu égard à la cession de l'activité européenne à moins qu'elle ne soit conforme aux exigences applicables relatives aux informations de l'employé et à leur consultation.*