

SEPTEMBRE 2021

# Présentation aux investisseurs

# Exclusions de responsabilité

## MESURES FINANCIÈRES NON CONFORMES AUX PCGR

Comme l'exigent les règlements de la Commission des valeurs et des changes (SEC), nous fournissons des rapprochements des mesures financières non conformes aux PCGR figurant dans cette présentation avec les mesures directement comparables en vertu des PCGR, ou une mesure pro forma préparée et présentée selon l'Article 11 des Réglementations S-X, lesquels sont fournis dans les tableaux financiers en annexe de ce document.

Cette présentation contient les mesures financières non conformes aux PCGR suivantes : résultat d'exploitation ajusté, ratio d'exploitation ajusté et résultat ajusté avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement (« EBITDA ajusté ») pour l'activité de charge partielle de XPO en Amérique du Nord pour les douze derniers mois clos le 30 juin 2021, trois mois clos les 30 juin 2021 et 2020, six mois clos les 30 juin 2021 et 30 juin 2020, les exercices clos les 31 décembre 2020, 2019, 2018, 2017, 2016 et 2015 ; EBITDA ajusté pro forma excluant les résultats d'exploitation de GXO Logistics, Inc. (« GXO ») (« EBITDA ajusté pro forma »), résultat net ajusté pro forma (perte nette) imputable aux actionnaires ordinaires excluant les résultats d'exploitation de GXO (« résultat net (pertes) ajusté pro forma »), résultat (perte) dilué ajusté pro forma par action excluant les résultats d'exploitation de GXO (« BPA ajusté pro forma ») et résultat d'exploitation ajusté pro forma sur une base consolidée et pour notre segment de transport et général pour les trois mois terminés les 30 juin 2021 et 2020 ; EBITDA ajusté pro forma pour les douze derniers mois clos le 30 juin 2021, les douze mois clos le 31 décembre 2021 et les six mois clos les 30 juin 2021 et 2020 ; et la dette nette pro forma et le levier opérationnel net pro forma au 30 juin 2021.

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

L'EBITDA ajusté, l'EBITDA ajusté pro forma, le résultat net ajusté pro forma (pertes) et le BPA ajusté pro forma incluent les ajustements pour coûts de transaction et d'intégration, ainsi que les coûts de restructuration et autres ajustements comme indiqué dans les tableaux financiers joints à cette présentation. 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 temps plein aux activités d'intégration et de transformation) ainsi que certaines dépenses d'intégration et de convergence des systèmes informatiques. Les coûts de restructuration concernent principalement les indemnités de licenciement relatives aux initiatives d'optimisation de l'activité. La direction utilise des mesures financières non conformes aux PCGR pour prendre des décisions financières, opérationnelles et de planification et évaluer les performances courantes de XPO.

Nous estimons que l'EBITDA ajusté et l'EBITDA ajusté pro forma facilitent la comparabilité d'une période à l'autre en supprimant l'impact de notre structure de capital (intérêts et frais de financement), de notre base d'actifs (dépréciation et amortissement), des impacts fiscaux et d'autres ajustements figurant dans les tableaux en annexe que la direction juge ne pas refléter les principales activités d'exploitation, et qu'ils aident par conséquent les investisseurs à évaluer les tendances de nos activités. Nous estimons que les recettes nettes ajustées imputables aux actionnaires ordinaires (pertes) 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 qui, selon la direction, ne reflètent pas nos activités d'exploitation centrales, y compris l'amortissement des actifs incorporels liés aux acquisitions. Nous pensons que la dette nette pro forma et le levier net pro forma sont des mesures importantes de notre position de liquidité globale. L'endettement net pro forma est calculé comme l'endettement total avant la scission de XPO ; moins la trésorerie et les équivalents de trésorerie ; moins la dette, principalement sous forme de location-financement, imputée à GXO ; diminué du produit net de l'offre de dette de GXO et de l'offre d'actions de XPO décrites dans cette présentation ; plus l'argent fourni à GXO dans le cadre de la scission. L'effet de levier net pro forma est calculé comme la dette nette pro forma divisée par l'EBITDA ajusté pro forma pour les douze derniers mois.

En ce qui concerne nos objectifs financiers pro forma pour l'ensemble de l'année 2021 pour l'EBITDA ajusté, le BPA dilué ajusté et les flux de trésorerie disponibles ; notre objectif pro forma d'EBITDA ajusté pour les six derniers mois de 2021 ; et notre effet de levier net pro forma, un rapprochement de ces mesures non conformes aux PCGR avec les mesures conformes aux PCGR n'est pas disponible sans un effort déraisonnable en raison de la variabilité et de 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 l'état des flux de trésorerie prospectifs, préparés conformément aux PCGR, qui seraient nécessaires pour produire ces rapprochements.

# Avis de non-responsabilité (suite)

## DÉCLARATIONS PRÉVISIONNELLES

Ce document inclut des déclarations prévisionnelles au sens de la section 27A du Securities Act de 1933 dans sa version modifiée, et de la section 21E du Securities Exchange Act de 1934 dans sa version modifiée, y compris nos perspectives de croissance future pour l'EBITDA de notre activité de charge partielle en Amérique du Nord, nos objectifs financiers pour l'année complète 2021 pro forma relatifs à l'EBITDA ajusté, aux dépréciations et amortissements (hors dépenses d'amortissement liées aux acquisitions), aux intérêts décaissés, au taux d'imposition réel, au BPA dilué ajusté, aux dépenses nettes en capital et à la trésorerie disponible ; notre objectif EBITDA ajusté pro forma pour les six derniers mois de 2021 ; et levier opérationnel net pro forma. 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. L'absence de tels termes ne signifie cependant pas que les déclarations ne sont pas prévisionnelles. Ces déclarations prévisionnelles reposent sur certaines hypothèses et analyses 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 pouvant causer ou contribuer à une différence substantielle sont notamment les risques mentionnés dans les dossiers déposés auprès de la SEC ainsi que ceux qui suivent : les conditions économiques générales ; la gravité, la magnitude, la durée et les répercussions de la pandémie de Covid-19 ainsi que les réponses des gouvernements à la pandémie de Covid-19 ; notre capacité à aligner nos investissements en immobilisations, notamment en équipements et centres de services, sur les demandes de nos clients ; notre capacité à mettre en œuvre nos initiatives en matière de coûts et de recettes ; notre capacité à intégrer et réaliser les synergies, économies de coûts et améliorations de rentabilité attendues relatives aux entreprises acquises ; les problèmes liés à nos droits de propriété intellectuelle ; les fluctuations des taux de change ; les changements des prix et surtaxes sur les carburants ; les catastrophes naturelles, attaques terroristes ou incidents similaires ; les risques et incertitudes relatifs à la scission en août 2021 de notre GXO logistique, y compris les répercussions de la scission sur la taille et la diversité des activités de notre entreprise ; l'éligibilité de la scission à une exonération d'impôts fédéraux aux États-Unis ; notre capacité à développer et mettre en œuvre des systèmes informatiques adaptés et à prévenir toute défaillance ou violation de ces systèmes ; notre endettement substantiel ; notre capacité à nous financer par emprunt ou émission d'actions ; les fluctuations des taux d'intérêt fixes et flottants ; notre capacité à maintenir des relations positives avec notre réseau de prestataires de transport tiers ; notre capacité à attirer et conserver des conducteurs qualifiés ; les questions liées au travail, y compris notre capacité à gérer nos sous-traitants, et les risques associés aux conflits du travail chez nos clients et aux efforts des syndicats pour organiser notre main d'œuvre ; les litiges, notamment ceux liés à une classification considérée comme erronée d'entrepreneurs indépendants et les actions collectives en valeurs mobilières ; les risques associés à nos réclamations auto-assurées ; les risques associés aux systèmes d'indemnités définis pour nos employés actuels et antérieurs ; les réglementations gouvernementales, y compris les lois sur la conformité commerciale, ainsi que les modifications des politiques commerciales internationales et des régimes fiscaux ; les actions politiques ou gouvernementales, notamment la sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne ; et la concurrence et la pression des prix.

Toutes les déclarations prévisionnelles figurant dans cette présentation 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, quant à la réalisation des conséquences ou effets attendus pour nous ou nos activités ou opérations. Les déclarations prévisionnelles figurant dans cette présentation ne sont valables qu'à la date de cette dernière et nous ne nous engageons aucunement à les mettre à jour afin de tenir compte d'événements ou circonstances ultérieurs, de changements dans les attentes ou de la survenance d'événements inattendus, à moins que la loi ne nous y oblige.

# Table des matières

---

<b>ESSENTIELS DE L'INVESTISSEMENT</b>	5
<hr/>	
<b>CHARGE PARTIELLE (LTL)</b>	13
<hr/>	
<b>COURTAGE DE CAMION</b>	20
<hr/>	
<b>DOCUMENTS SUPPLÉMENTAIRES</b>	28

## Pourquoi investir dans XPO aujourd'hui ?

---

- 1** Les entreprises à haut retour sur investissement vont bénéficier du vent en poupe à long terme
- 2** Capacité massive dans les secteurs très attractifs des lots partiels et du courtage de camions
- 3** Plateforme technologique de premier plan, avec des taux d'adoption croissants dans l'industrie
- 4** De multiples initiatives pour générer une croissance des revenus et des bénéfices supérieure à la moyenne du secteur
- 5** Des flux de trésorerie solides soutiennent le désendettement et les investissements dans l'entreprise

**Potentiel important pour générer une croissance spectaculaire**

# Un fournisseur leader de services de transport de marchandises

## EN TÊTE DANS LES AIRES GÉOGRAPHIQUES CLÉS

- Le troisième plus grand fournisseur de charge partielle (LTL) en Amérique du Nord
- Deuxième courtier en camions mondial et troisième en Amérique du Nord
- Des positions de leader en Europe : France, Royaume-Uni, Espagne et Portugal
- Le TCAC des revenus du courtage de camions de 23 % a surpassé le TCAC de l'industrie du courtage de plus de trois fois 2013-2020

## CHIFFRES ESSENTIELS DE XPO<sup>1</sup>

<b>Recettes sur la durée de douze mois courants</b>	11,8 milliards de dollars
<b>Sites</b>	744
<b>Employés</b>	env. 40 000
<b>Clients</b>	env. 50 000
<b>Secteur de Charge partielle, Amérique du Nord<sup>2</sup></b>	env. 42 milliards de dollars
<b>Secteur du Courtage camion, Amérique du Nord<sup>3</sup></b>	env. 64 milliards de dollars

<sup>1</sup> Données mondiales pour le chiffre d'affaires, les emplacements, les clients et les employés au 30 juin 2021 ; exclut le segment logistique, qui a été séparé le 2 août 2021

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

<sup>3</sup> Recherches tierces : Taille de l'industrie du courtage de camions en Amérique du Nord ; reflète la composante négociée d'env. 360 milliards de dollars d'opportunités totales d'envoi en camion complet disponibles

# Continuer à exécuter la stratégie pour générer des rendements démesurés

## LONGUE DATE DE CRÉATION DE VALEUR POUR LES ACTIONNAIRES

- 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
- A dépensé plus de 3 milliards de dollars en technologie au cours des 10 dernières années, y compris la numérisation du courtage de camions et l'optimisation de la charge partielle
- Amélioration de la marge opérationnelle ajustée de la charge partielle en Amérique du Nord de plus de 1 000 points de base depuis 2015
- Le TCAC des revenus du courtage de camions de XPO a dépassé le TCAC de l'industrie du courtage par plus de 3, de 2013 au 30 juin 2021
- Plus de 90 % des revenus d'exploitation proviennent du courtage de charge partielle et de camions
- Le T2 2021 a enregistré le chiffre d'affaires le plus élevé de tous les trimestres de l'histoire de XPO à 3,19 milliards de dollars pro forma<sup>1</sup>
- La croissance robuste de l'EBITDA et le soutien des flux de trésorerie disponibles continuent de réduire l'endettement entre 1,0x à 2,0x du levier opérationnel cible d'ici le premier semestre 2023, à partir du pro forma 2,7x<sup>2</sup>

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

<sup>2</sup> Calcul pro forma de la dette nette de 3,2 milliards de dollars divisée par l'EBITDA ajusté de 3,2 milliards sur la durée de douze mois courants au 30 juin 2021

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

# XPO a une longue piste d'élan pour augmenter son chiffre d'affaires et ses marges

## MOTEURS DE CROISSANCE DES REVENUS

- **Valorisation industrielle** : XPO profite de l'augmentation continue de la demande industrielle, alors que les chaînes d'approvisionnement récupèrent encore du COVID-19
- **E-commerce** : À une époque où les clients s'attendent de plus en plus à une livraison rapide, les chaînes d'approvisionnement sont comprimées et la demande de capacité de charge partielle augmente.
- **Externalisation du transport** : La capacité de XPO à fournir un service fiable et une visibilité accrue par la technologie permet de générer de solides gains de parts de marché dans le courtage de camions
- **XPO Connect™** : Les clients apprécient l'accès numérique au vaste réseau de camions de XPO, avec une interface conviviale et une visibilité claire sur les prix

## MOTEURS D'AUGMENTATION DE MARGES

- **XPO Connect™** : Gérer davantage de volume à moindre coût, alors que la demande des expéditeurs et des transporteurs continue de croître pour l'écosystème de courtage numérique le plus abouti du secteur
- **Optimisation de la tarification** : Utiliser l'apprentissage automatique et la science des données pour saisir les opportunités de prix à marge plus élevée et adapter les stratégies de vente aux clients de différentes tailles et besoins de la chaîne d'approvisionnement
- **Excellence opérationnelle en charge partielle** : Continuer à déployer une technologie propriétaire pour améliorer l'efficacité, optimiser les itinéraires et augmenter la productivité du transbordement avec XPO Smart™

**env. 300 millions de dollars de dépenses annuelles moyennes attendues en technologie après la scission, avec une équipe de 900 techniciens supérieurs.**

# Résultats consolidés de XPO pour le deuxième trimestre 2021<sup>1</sup>

		Commentaire
<b>RECETTES</b>	3,19 milliards de dollars	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Chiffre d'affaires record et EBITDA ajusté</li> <li>▪ Le chiffre d'affaires a été le plus élevé de tous les trimestres de l'histoire de XPO à 3,19 milliards de dollars, en augmentation de 50 % par rapport au deuxième trimestre de l'année précédente</li> <li>▪ Le résultat d'exploitation a augmenté pour atteindre 175 millions de dollars, alors que les pertes s'élevaient à 98 millions<sup>4</sup> de dollars au deuxième trimestre de l'année précédente</li> <li>▪ Le résultat d'exploitation ajusté a augmenté pour atteindre 204 millions de dollars, alors que les pertes d'exploitation s'élevaient à 41 millions de dollars au deuxième trimestre de l'année précédente</li> <li>▪ L'EBITDA ajusté a augmenté à 331 millions de dollars contre 84 millions de dollars au deuxième trimestre de l'exercice précédent</li> <li>▪ Ratio d'exploitation ajusté de la Charge partielle en Amérique du Nord de 81,1 %, hors gains sur les ventes immobilières</li> </ul>
<b>RECETTES NETTES<sup>2</sup></b>	103 millions de dollars	
<b>BÉNÉFICE PAR ACTION DILUÉ</b>	0,91\$	
<b>RECETTES NETTES AJUSTÉES<sup>2</sup></b>	144 millions de dollars	
<b>BÉNÉFICE PAR ACTION DILUÉ AJUSTÉ</b>	1,28\$	
<b>EBITDA AJUSTÉ<sup>3</sup></b>	331 millions de dollars	

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

<sup>2</sup> Recettes nettes imputables aux actionnaires ordinaires

<sup>3</sup> Comprend l'impact de 5 millions de dollars de coûts, principalement liés aux frais généraux de l'entreprise, engagés au deuxième trimestre de 2021 et précédemment affectés au segment de la logistique ; à des fins pro forma, ces coûts ne sont pas imputables aux opérations logistiques aujourd'hui arrêtées ; la fourchette prévisionnelle pro forma de 574 millions de dollars à 614 millions de dollars d'EBITDA ajusté pour le dernier semestre 2021 (voir page suivante) reflète les mesures de gestion prises pour atténuer l'impact supplémentaire des frais généraux liés aux opérations logistiques désormais abandonnées, et par conséquent, un modèle pour le deuxième trimestre 2022 devrait utiliser une base d'EBITDA ajusté pro forma de 336 millions de dollars

<sup>4</sup> Représente la somme du résultat d'exploitation du secteur des transports et du siège social ; données issues des comptes historiques de XPO pour les périodes référencées

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

## Orientations de XPO pour 2021

Le 28 juillet 2021, XPO a mis à jour ses objectifs financiers pro forma annuels en prévision de la scission de son segment logistique<sup>1</sup>. Ces objectifs ont été calculés comme si la scission avait été réalisée au 1er janvier 2021.

### EBITDA AJUSTÉ

Entre 1,195 et 1,235 milliard de dollars, dont entre 574 et 614 millions de dollars d'EBITDA ajusté générés au cours des six derniers mois de 2021

### DÉPRÉCIATION ET AMORTISSEMENT

Entre 385 et 395 millions de dollars, hors dépenses d'amortissement liées aux acquisitions d'environ 95 millions de dollars

### INTÉRÊTS DÉBITEURS<sup>2</sup>

Environ 200 millions de dollars

### TAUX D'IMPOSITION RÉEL

Entre 23 % et 25 %

### BPA DILUÉ AJUSTÉ

4,00 \$ à 4,30 \$, suppose 116 millions d'actions en circulation

### DÉPENSES EN CAPITAL NETTES

Entre 250 et 275 millions de dollars

### FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLE

Entre 400 et 450 millions de dollars

<sup>1</sup> Scission finalisée le 2 août 2021

<sup>2</sup> Pro forma de la dette remboursée au T3 2021

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

# Bilan pro forma et liquidité au 30 juin 2021<sup>1</sup>

<b>DETTE NETTE<sup>2</sup></b>	3,2 milliards de dollars	<b>Commentaire</b>
<b>LEVIER OPÉRATIONNEL NET<sup>3</sup></b>	2,7x	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ En juillet, GXO a émis pour 800 millions de dollars d'obligations à cinq et dix ans ; 794 millions de dollars de produit net ont été utilisés pour une remise en espèces à XPO dans le cadre de la scission</li> </ul>
<b>LIQUIDITÉ TOTALE<sup>4</sup></b>	1,3 milliards de dollars	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ En juillet, XPO a levé près de 385 millions de dollars grâce à l'émission de ses actions ordinaires</li> <li>▪ Dans le cadre de la scission, XPO a fourni à GXO 100 millions de dollars en espèces</li> <li>▪ Au troisième trimestre 2021, XPO a remboursé les obligations principales à échéance en 2023 et 2024</li> </ul>

## Engagé à se désendetter pour cibler un ratio de levier net de 1,0x à 2,0x d'ici le premier semestre 2023

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

<sup>2</sup> Calculé comme une dette totale de 5,27 milliards de dollars pour la scission de XPO ; moins les espèces et équivalents de 801 millions de dollars ; moins une dette de 181 millions de dollars, principalement sous forme de contrats de location-financement, attribuée à GXO ; diminué du produit net de l'offre de dette GXO et de l'offre d'actions XPO décrites ci-dessus ; plus environ 100 millions de dollars en espèces fournis à GXO dans le cadre de la scission

<sup>3</sup> Issu du calcul suivant : dette nette de 3,2 milliards de dollars divisée par l'EBITDA ajusté de la période mobile de douze mois s'élevant à 1,2 milliard de dollars pour la durée de douze mois courants au 30 juin 2021

<sup>4</sup> Comprend environ 1 milliard de dollars de capacité d'emprunt disponible et environ 300 millions de dollars de liquidités  
Consulter le chapitre « Mesures financières non conformes aux PCGR » en page 2 et l'Annexe pour plus d'informations

# Forte culture ESG, avec un responsable de la diversité à la tête de DE&I

Les objectifs ESG sont liés au programme de rémunération des dirigeants

Définition des objectifs de DE&I centraux à l'égard du recrutement et de la conservation

- Amélioration volontaire et importante de la diversité de nos ressources de talents, notamment en collaborant avec des universités accueillant majoritairement des noir(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 de XPO en matière de recrutement des personnes LGBTQ+ et des anciens militaires

Zones cibles du tableau de bord ESG



**Le calculateur de CO<sub>2</sub> propriétaire de XPO, CarbonNET, aide à documenter les données d'activité des émissions**

**XPO prolonge son engagement d'une décennie dans la Charte CO<sub>2</sub> en France**

**Charge partielle (LTL)**

# XPO est l'un des trois premiers prestataires de charge partielle en Amérique du Nord

---

## LES MOTEURS DU CHIFFRE D'AFFAIRES DE LA CHARGE PARTIELLE ET DE LA CROISSANCE DE LA MARGE DE XPO

- Avantages concurrentiels significatifs de l'un des rares réseaux de Charge partielle au niveau national et env. 20 000 comptes clients, dont de nombreuses collaborations de longue date
- Tendances favorables de l'industrie, notamment la reprise de la demande industrielle et la croissance rapide du commerce électronique
- Industrie nord-américaine de charge partielle caractérisée par une dynamique de prix rationnelle
- Initiatives technologiques spécifiques à l'entreprise et économies d'échelle importantes
- La technologie de charge partielle auto-apprenante optimise le routage, la constitution des charges et la productivité au travail
- Plus de 12 000 chauffeurs routiers professionnels XPO, ce que les clients apprécient beaucoup dans la pénurie actuelle de chauffeurs routiers qui devrait se poursuivre

---

*Remarque : La charge partielle 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 transporté pour différents clients est consolidé dans la même remorque.*

---

## Principaux indicateurs opérationnels et financiers de Charge partielle

**Taille du secteur, Amérique du Nord :** env. 42 milliards de dollars<sup>1</sup>

**Part de marché de XPO** env. 8 %

**Plus gros client en % des recettes annuelles** 2%

**Expéditions par an pendant la durée de douze mois courants au 30 juin 2021** env. 12,9 millions

**Sites** 291

**Employés** 21 000

**Nombre de tracteurs / remorques** environ 7 800 / 25 000

### INDICATEURS FINANCIERS DE XPO CHARGE PARTIELLE AU 30 JUIN 2021

**Recettes sur la durée de douze mois courants** 3,9 milliards de dollars

**Coefficient d'exploitation ajusté à la durée de douze mois courants :** 83,0 %<sup>2</sup>

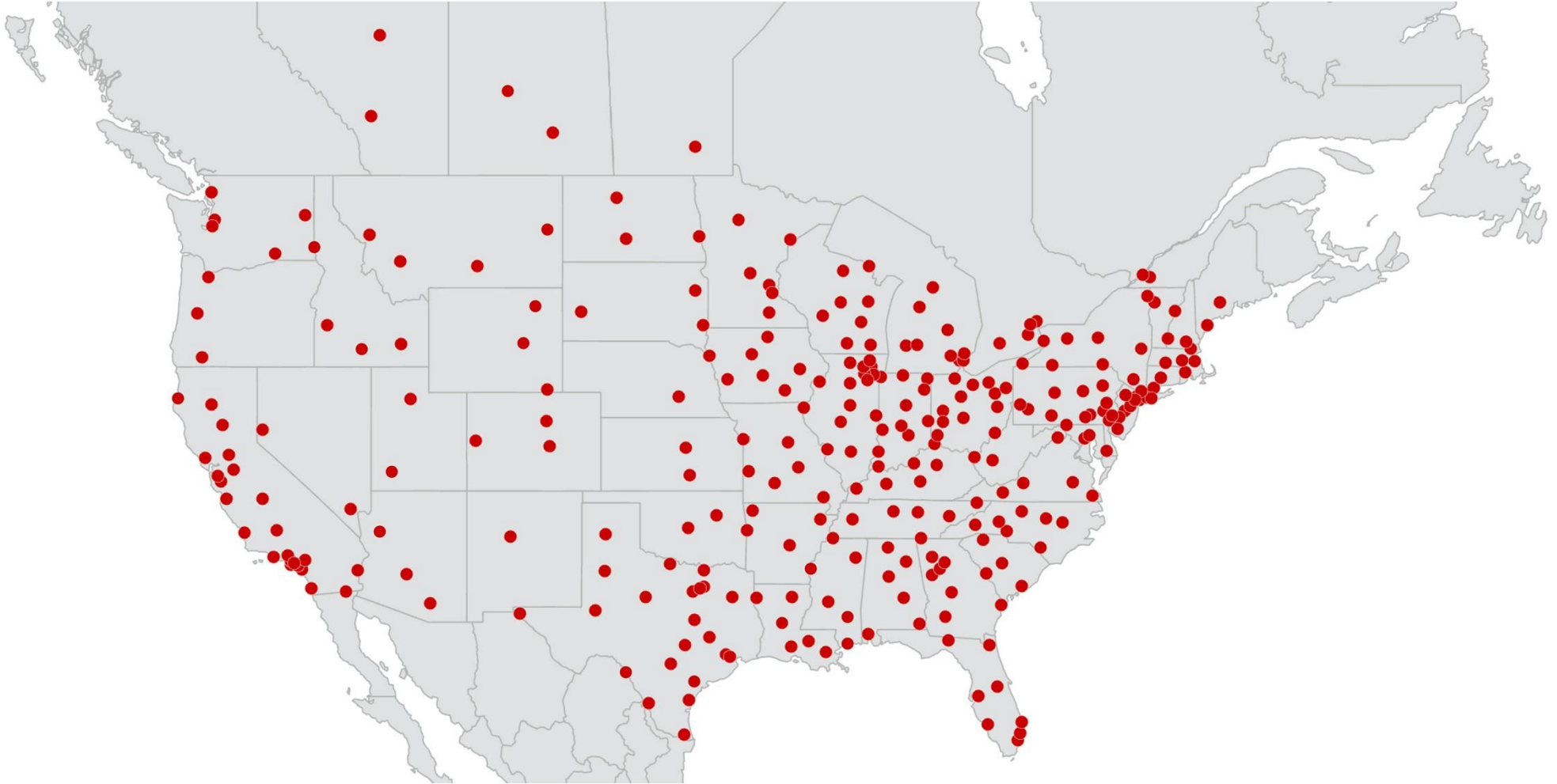
**Prévision de générer un EBITDA ajusté de l'activité de charge partielle d'au moins un milliard de dollars en 2022.**

<sup>1</sup> Source : Recherches tierces

<sup>2</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

## Le réseau de Charge partielle à l'échelle représente plusieurs décennies d'investissement



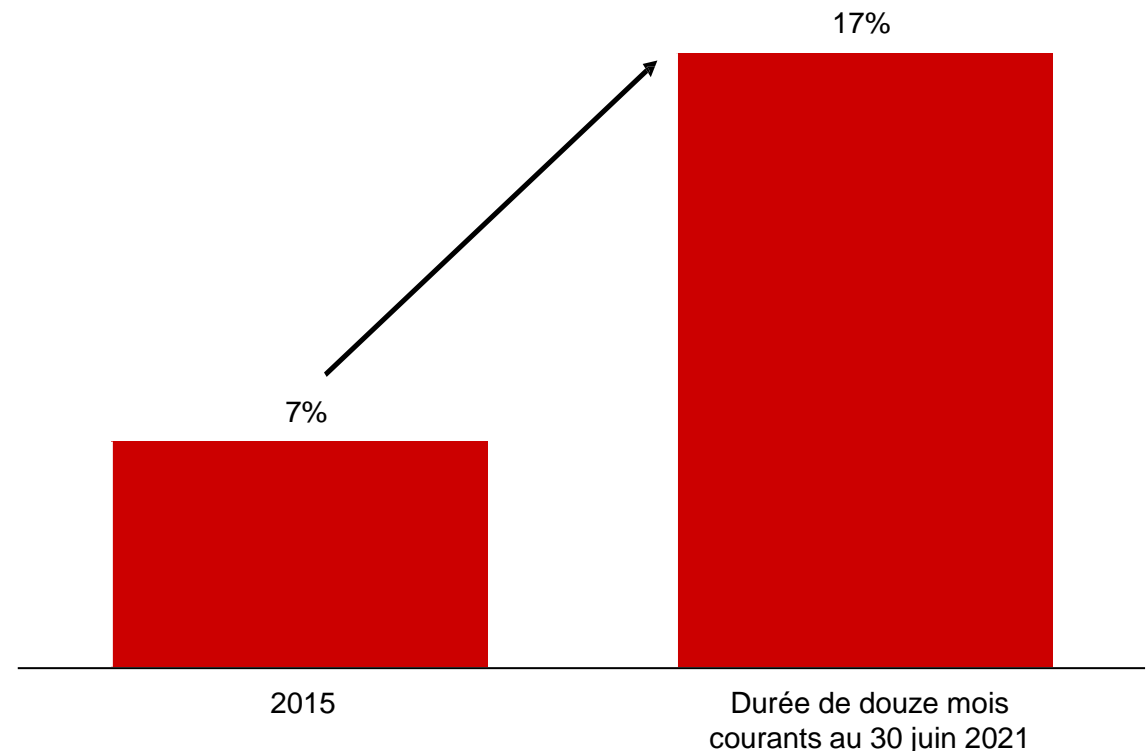
**291 terminaux assurent une couverture de Charge partielle dans toutes les zones principales, y compris environ 99 % de tous les codes postaux américains et la couverture des clés au Canada**

# Amélioration de plus de 1 000 points de base de la marge opérationnelle ajustée de Charge partielle depuis 2015

La technologie d'optimisation de XPO a déjà permis d'augmenter considérablement les marges, et quatre domaines présentent encore d'importantes opportunités de la faire progresser :

- **Le routage** : Génération d'itinéraire dynamique pour la collecte et la livraison, avec une visibilité numérique en temps réel
- **Le regroupement des charges** : Regroupement des commandes automatisé pour une meilleure utilisation des remorques
- **La tarification** : Des outils de tarification reposant sur des données réduisent les coûts de service des petits comptes et identifient la tarification optimale pour les grands comptes par des modèles d'élasticité
- **Productivité de la main-d'œuvre** : Des analyses intelligentes optimisent la programmation des manutentionnaires et des conducteurs de camions

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

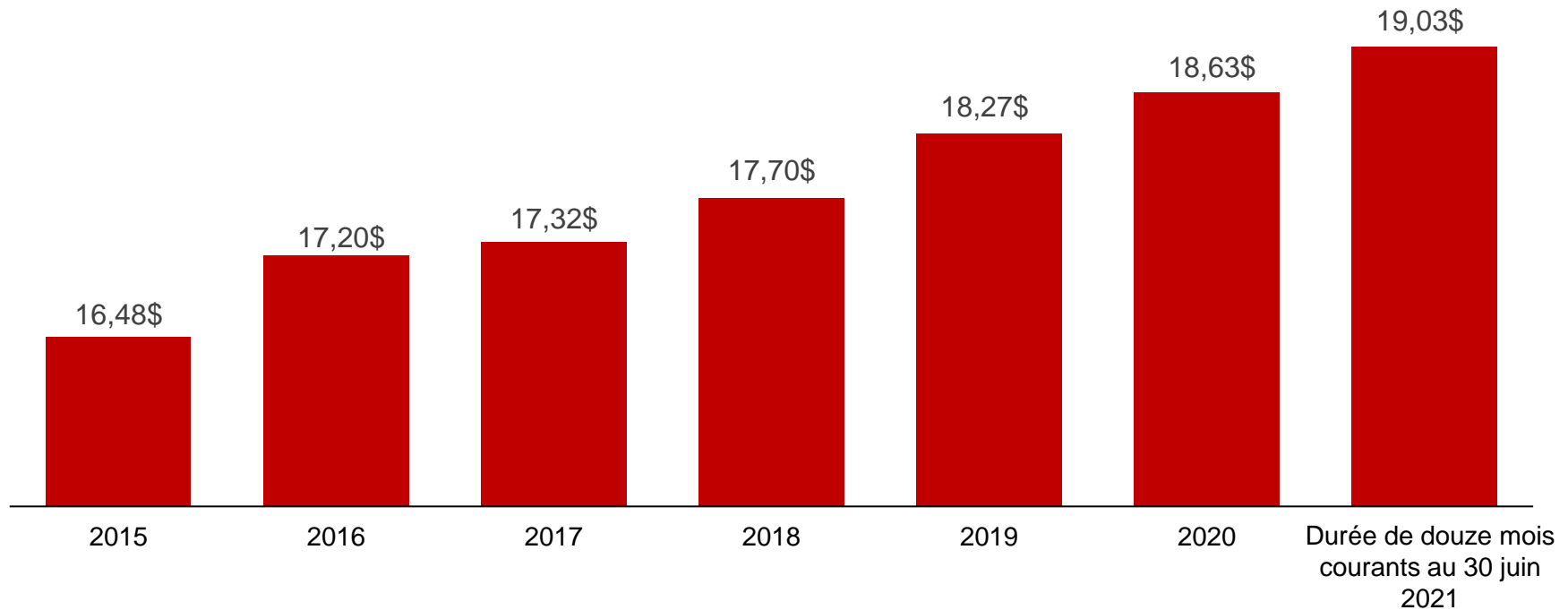


**Attendez-vous à générer des centaines de points de base d'amélioration supplémentaire**

<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

# Les fondamentaux de la tarification de Charge partielle en Amérique du Nord sont favorables à une expansion à long terme

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



**Augmentations constantes du rendement renforcées par des initiatives spécifiques à l'entreprise**

<sup>1</sup> Exclut l'impact des surcharges de carburant

# Les outils de productivité intelligents XPO Smart™ optimisent les dépenses variables en matière de main-d'œuvre de la charge partielle

**Notre technologie exclusive s'appuie sur l'apprentissage automatique pour améliorer en continu sa capacité d'optimisation pour chaque site**

- Analyse simultanément tous les leviers majeurs de productivité, offrant ainsi aux responsables les données dont ils ont besoin pour prendre les meilleures décisions globales en ce qui concerne la main-d'œuvre à temps plein, la main-d'œuvre à temps partiel, la durée des quarts, la programmation et les heures supplémentaires
- Conduit des améliorations opérationnelles au niveau du sol avec un engagement élevé des débardeurs et des chauffeurs sur les transbordements de charge partielle
- Offre une visibilité en temps réel sur l'activité de la main-d'œuvre chargée du transbordement, ainsi qu'une programmation à l'avance de la main-d'œuvre pour les périodes à venir
- Aide les responsables à comprendre les répercussions futures des décisions opérationnelles grâce à des modèles propres à chaque site
- Prend en compte la rotation du personnel et le temps de formation lors de la cartographie de la productivité



**XPO s'attend à réaliser d'importantes améliorations de productivité à mesure que le logiciel est pleinement utilisé dans le réseau de charge partielle**

# Courtage de camion

# XPO est le deuxième courtier en camions au monde

---

## LES MOTEURS DE LA CROISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES DE COURTAGE DE XPO ET DE L'AUGMENTATION DES MARGES

- Capacité massive de 85 000 transporteurs dans le monde, représentant un total d'un million de camions
- Avantage technologique de premier plan avec des investissements dans l'automatisation à partir de 2011, en avance sur la courbe
- Plateforme de courtage numérique exclusive et de pointe avec des taux d'adoption en plein essor
- Capacité prouvée de XPO Connect™ à générer une croissance des bénéfices avec plus de volume à moindre coût
- Clientèle de premier ordre dans divers secteurs verticaux
- Modèle agile et non patrimonial conçu pour gagner de l'argent dans n'importe quel environnement de marché
- Une équipe de direction hautement expérimentée qui travaille ensemble depuis de nombreuses années, apportant une agilité et une expertise inégalées à l'entreprise

---

*Remarque : Le courtage de camion est une activité sans actifs qui facilite le déplacement d'une quantité de fret en camion complet, habituellement par un seul expéditeur. Un courtier achète une capacité en camions auprès de transporteurs indépendants.*

---

# Principaux indicateurs opérationnels et financiers du courtage de camions

**Taille du secteur, Amérique du Nord :** 64 milliards de dollars<sup>1</sup>

**Part de marché de XPO** env. 3 %

**Durée moyenne des 10 principaux clients de XPO :** Environ 13 ans

**Opportunité de marché de la charge complète, Amérique du Nord** 360 milliards de dollars<sup>1</sup>

**TCAC sur cinq ans de la part des courtiers sur le marché des chargements complets** env. 8 %

## MÉTRIQUE FINANCIÈRE DE COURTAGE DE XPO

**Recettes de la durée de douze mois courants au 30 juin 2021** 2,2 milliards de dollars

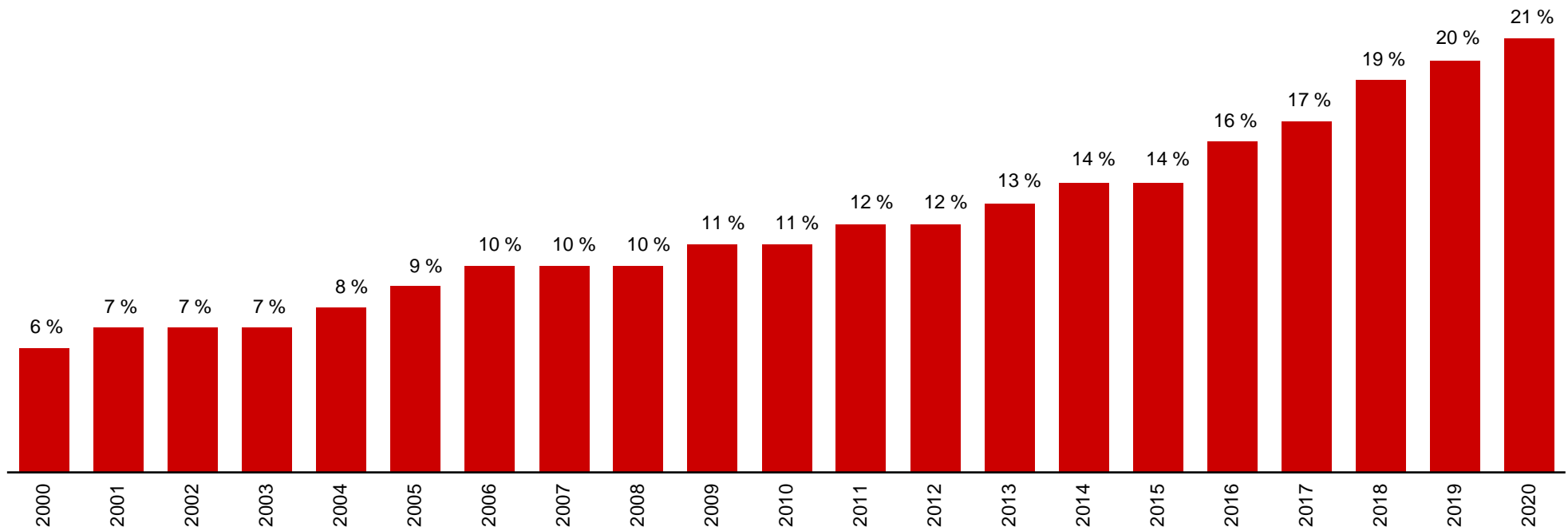
**La croissance de la charge de 30 % de XPO a nettement surperformé la moyenne du secteur au premier semestre 2021**

**Plus de 1 million de chargements facturés pour les 12 derniers mois clos le 30 juin 2021**

<sup>1</sup> Source : Recherches tierces

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

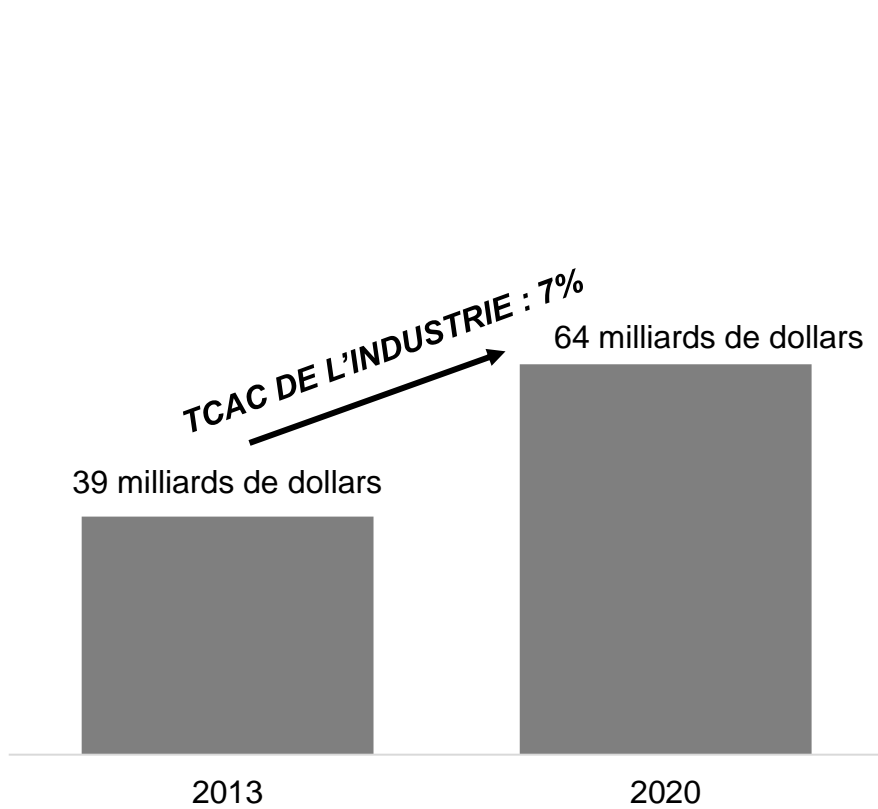
## PÉNÉTRATION DU COURTAGE DANS LE SECTEUR DE LA CHARGE COMPLÈTE AUX ÉTATS-UNIS



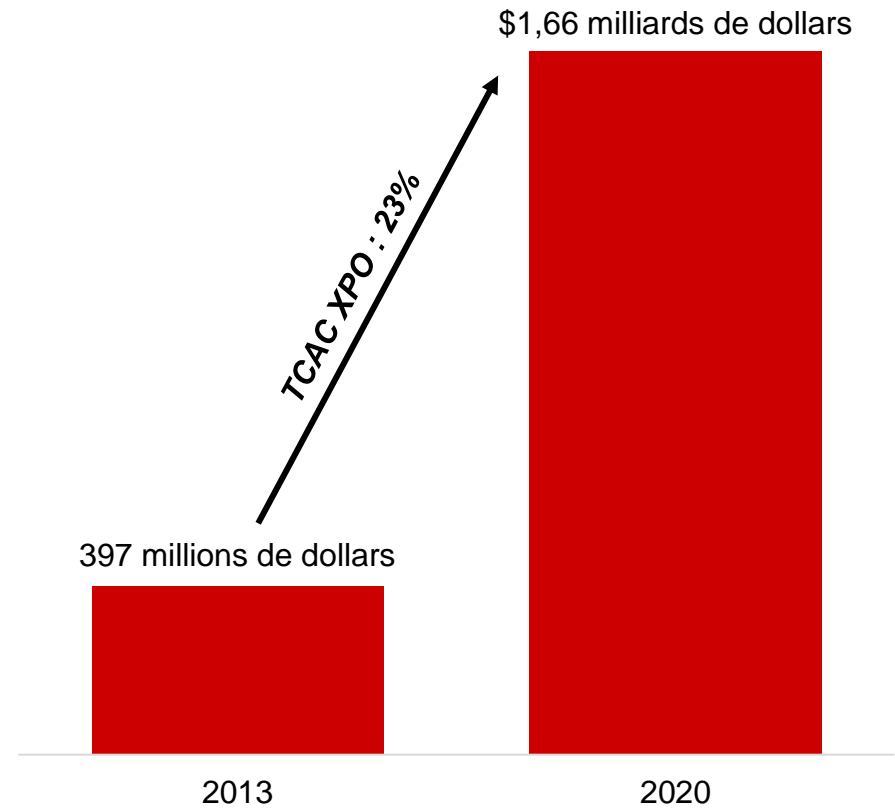
**Le transport de fret externalisé est en train de basculer des entreprises de transport par camion basées sur des actifs aux courtiers, car les expéditeurs recherchent un accès plus fiable aux capacités et une tarification en temps réel**

# Le TCAC des recettes du courtage de XPO a surpassé celui du secteur par plus du triple

**TAILLE DU SECTEUR DE COURTAGE AUX ÉTATS-UNIS 2013-2020<sup>1</sup>**



**CROISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES DU COURTAGE DE XPO 2013-2020**



<sup>1</sup> Recherches tierces : Taille de l'industrie du courtage de camions en Amérique du Nord ; reflète la composante négociée d'env. 360 milliards de dollars d'opportunités totales d'envoi en camion complet disponibles

# XPO Connect™ est notre plateforme de fret numérique de pointe

---

**IL Y A DIX ANS, XPO VOYAIT L'UTILITÉ D'UNE PLATE-FORME NUMÉRIQUE DE CORRESPONDANCE DE FRET QUI SERAIT ENTIÈREMENT AUTOMATISÉE ET BASÉE SUR L'INFONUAGIQUE**

- Améliore l'approvisionnement en transport en offrant une visibilité en profondeur sur la capacité disponible et les conditions du marché
- Capture les opportunités à marge élevée grâce à une technologie de tarification exclusive
- Optimise les services aux expéditeurs en recherchant le meilleur transporteur pour chaque profil de charge et en assurant un suivi du ramassage à la livraison en temps réel
- S'intègre aux systèmes TMS des clients et fournit des prix en temps réel soutenus par le service et la capacité
- Équipe les chauffeurs de camion pour trouver, gagner et réserver des chargements, négocier des tarifs et localiser des trajets de retour pour réduire les kilomètres à vide, à l'aide de l'application mobile de XPO
- Permet aux expéditeurs et aux transporteurs d'interagir directement lors de la présentation des chargements pour une efficacité optimale
- Augmente la productivité des opérations de courtage de XPO, augmentation des charges par plus de deux fois le taux relevé d'effectifs, T2 2016-T2 2021
- Donne aux clients une automatisation facile à utiliser, 60 % des ordres de courtage de XPO sont créés numériquement dans XPO Connect™ via EDI, API et par les clients directement sur la plateforme

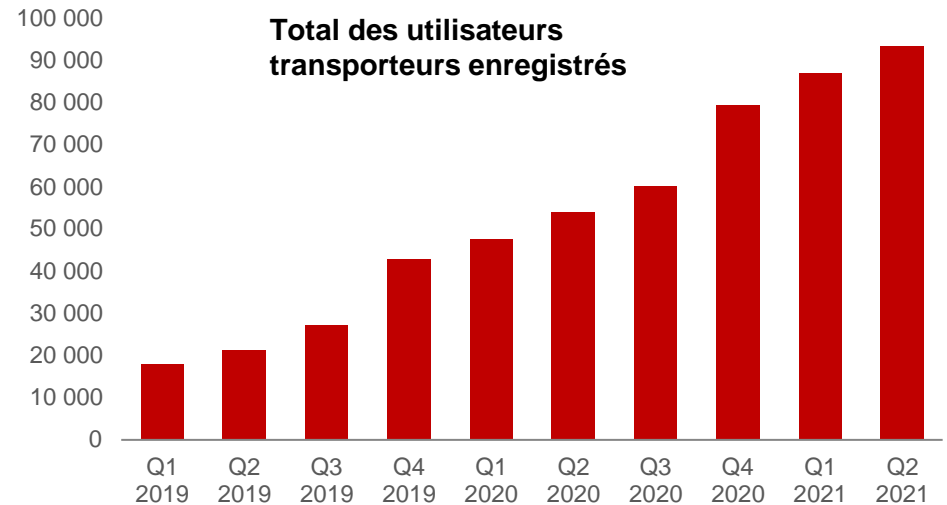
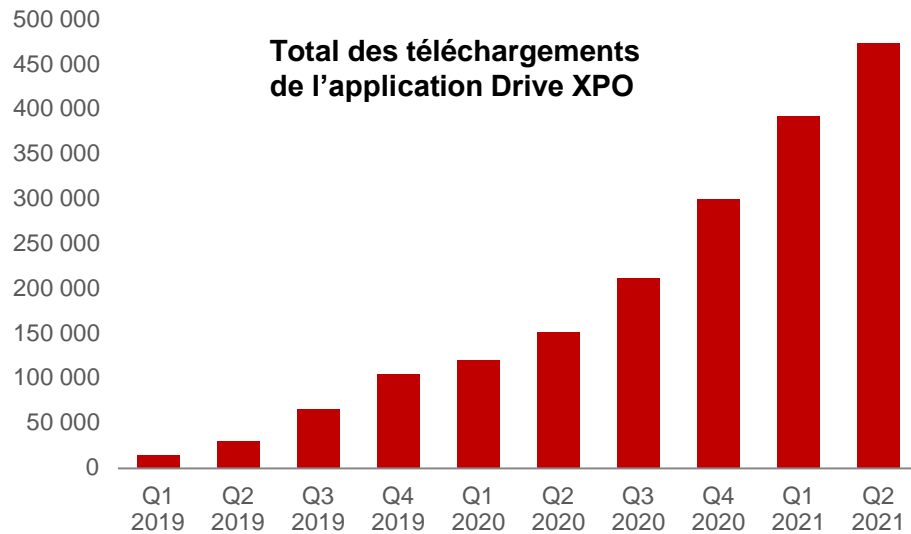
---

*Remarque : XPO Connect™ est une technologie révolutionnaire qui aide les expéditeurs et les transporteurs à prendre des décisions éclairées, en tirant parti d'une plate-forme intégrée adaptée à chaque mode de transport.*

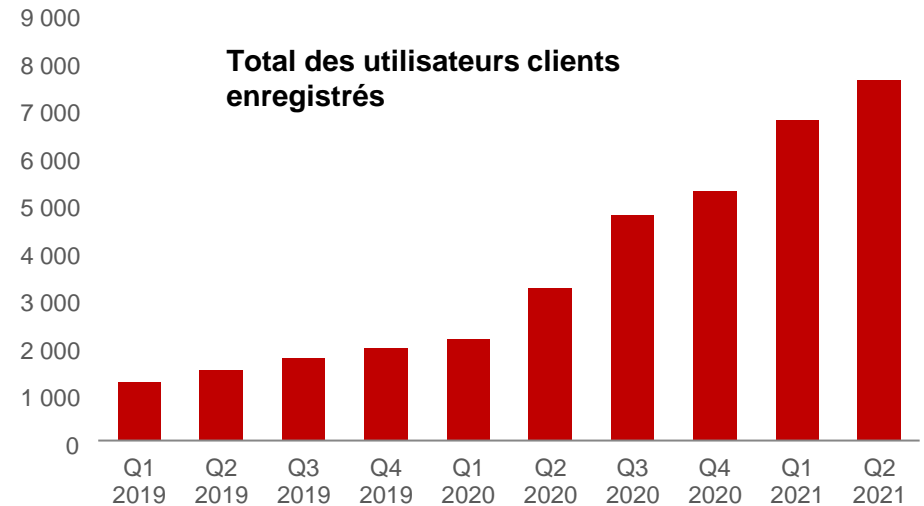
---

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

## LES TRANSPORTEURS VEULENT UN ACCÈS NUMÉRIQUE AUX CHARGES QUE XPO CONNECT™ PROPOSE



## PLUS DE 6X L'AUGMENTATION DES COMPTES CLIENTS SUR XPO CONNECT™ en glissement annuel

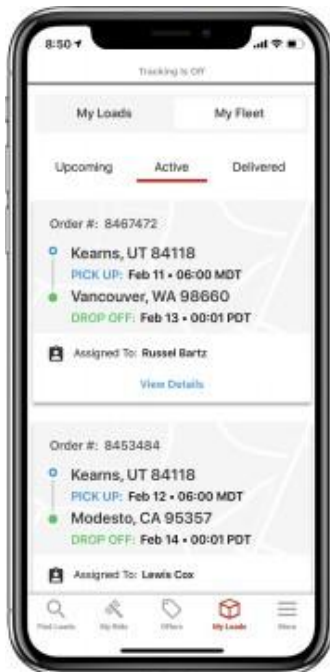


Remarque : Toutes les données sont cumulatives au 30 juin 2021

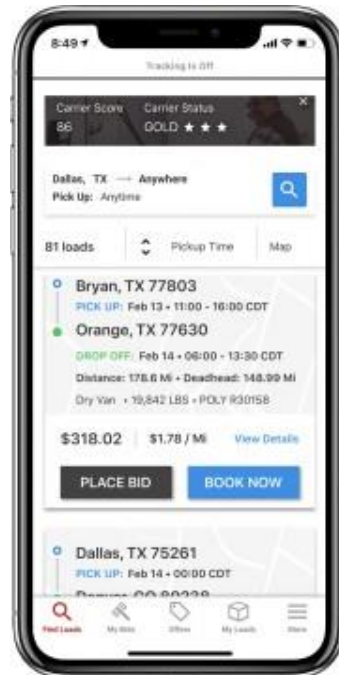
# Les conducteurs de camions ont téléchargé l'application Drive XPO™ plus de 500.000 fois

- L'application mobile exclusive permet aux conducteurs de camion d'accéder à la plateforme XPO Connect™ depuis la route
- Des transactions entièrement automatisées, une solution de suivi, des outils intuitifs d'enchères et de réservation de chargements, et bien plus
- Améliore l'accès aux capacités de charge complète pour les clients de XPO, quelles que soient les conditions du marché

## PUBLICATION DE LA CAPACITÉ



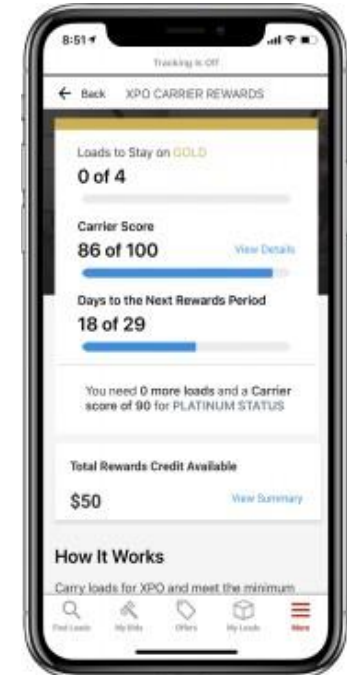
## RÉSERVATION DES CHARGEMENTS



## GESTION DU FRET



## SCORE ET RÉCOMPENSES DU TRANSPORTEUR



**Plus de 3 fois les téléchargements cumulés d'il y a un an**

# **Documents supplémentaires**

## Une équipe de direction très compétente

### LEADERSHIP

**Brad Jacobs**  
PDG

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

**Josephine Berisha**  
Directrice des ressources humaines

**Tony Brooks**  
Président, Charge partielle – Amérique du Nord

**Erik Caldwell**  
Président, Logistique du dernier kilomètre

**Troy Cooper**  
Président

**Matthew Fassler**  
Directeur de la stratégie

**Mario Harik**  
Directeur des systèmes d'information

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

**LaQuenta Jacobs**  
Directrice de la diversité

**Ravi Tulsyan**  
Directeur financier

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

### EXPÉRIENCE PRÉALABLE

United Rentals, United Waste

Electrolux, Union Pacific, Odyssey Logistics

Morgan Stanley

Sysco, PepsiCo, Roadway

Baie d'Hudson, Luxottica

United Rentals, United Waste

Goldman Sachs

Oakleaf Waste Management

Norbert Dentressangle

Delta Air Lines, Home Depot, Turner Broadcasting

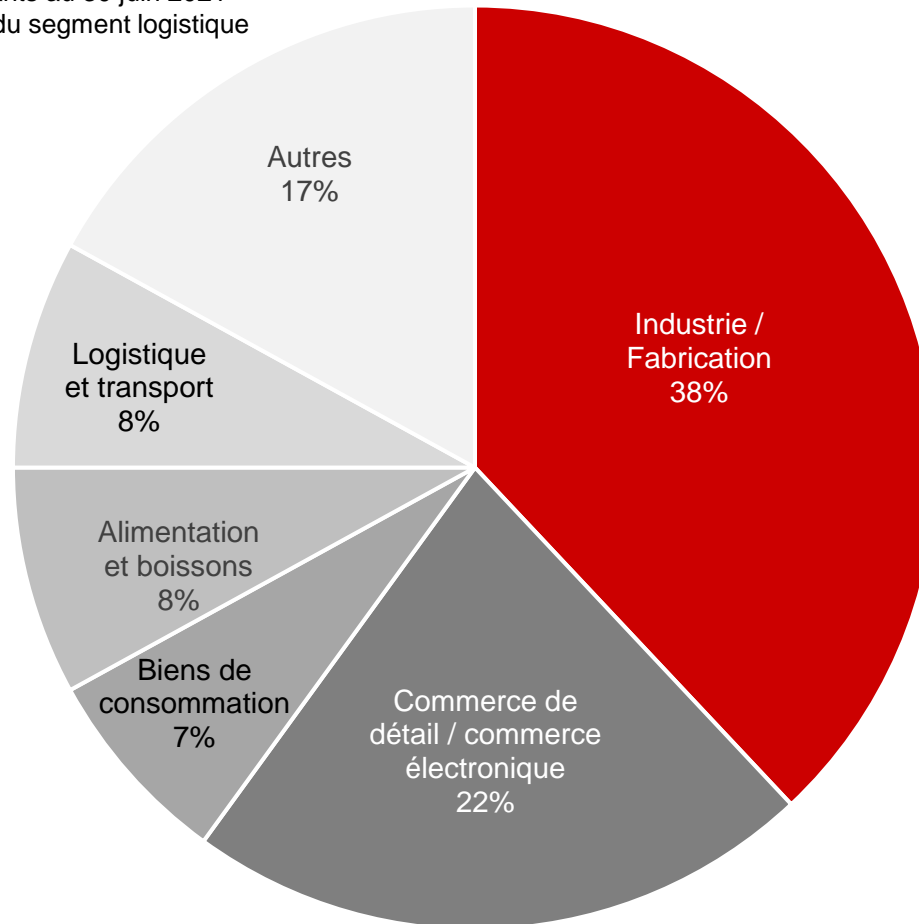
ADT, Tyco, PepsiCo

C.H. Robinson

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

## UNE DIVERSIFICATION POSITIVE DES RECETTES DE XPO PAR SECTEURS VERTICAUX

Durée de douze mois courants au 30 juin 2021  
Pro forma pour la scission du segment logistique



# Numéro 1 sur l'Offre de logistique capillaire pour les marchandises lourdes

Remarque : La logistique capillaire consiste à faciliter les livraisons au domicile des consommateurs, souvent avec un service haut de gamme. XPO est spécialisée dans la logistique capillaire pour les marchandises lourdes, comme les appareils ménagers, les meubles et les produits électroniques volumineux. Taille du secteur en Amérique du Nord : env. 13 milliards<sup>1</sup>.

## CHIFFRES ESSENTIELS DE XPO<sup>2</sup>

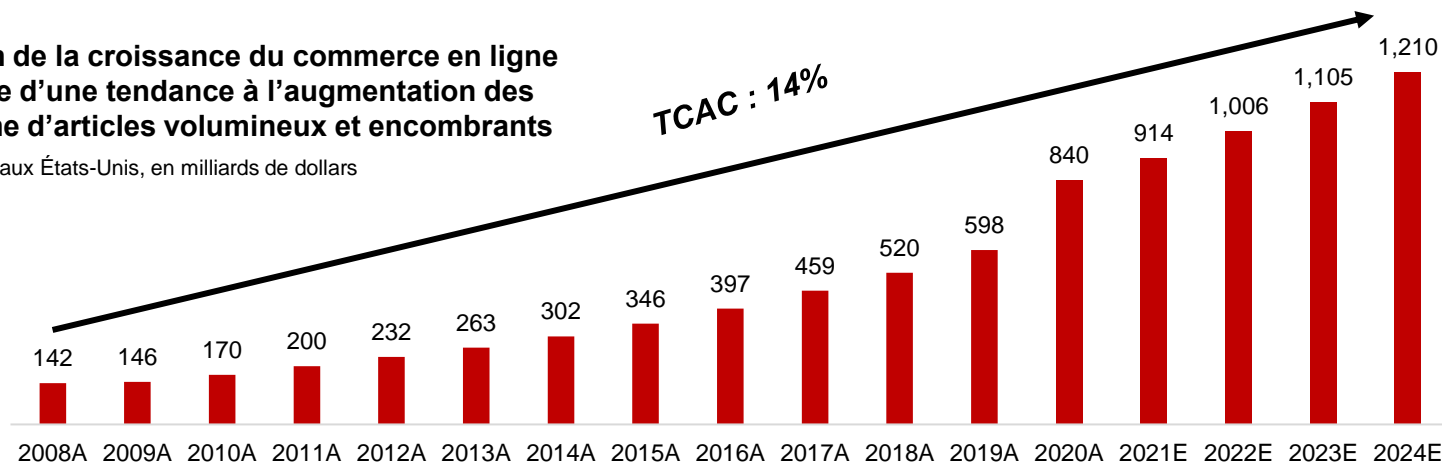
<b>Recettes sur la durée de douze mois courants</b>	\$1 milliards
<b>Lieux de plateforme</b>	85
<b>Employés<sup>3</sup></b>	env. 1 800
<b>Transporteurs / camions</b>	env. 1 800 / env. 4 300
<b>Livraisons et installations par an sur la durée de douze mois courants</b>	Plus de 11 millions

## LEADER DU SECTEUR EN AMÉRIQUE DU NORD

- XPO est le plus grand logisticien en livraison capillaire pour les marchandises lourdes
- Des niveaux exceptionnels de satisfaction auprès des clients grâce à l'expertise interne, l'activité numérique des consommateurs, par la technologie de XPO et un réseau de qualité d'entrepreneurs indépendants
- Nos clients comptent des acteurs du commerce de détail tous canaux et du commerce en ligne ainsi que des fabricants qui proposent de la livraison directe au consommateur
- Une plateforme légère en actifs, positionnée à moins de 200 km de 90 % de la population américaine ; un réseau d'entrepreneurs indépendants
- Les outils XPO Connect™ équilibrent l'efficacité des itinéraires avec la disponibilité des consommateurs à leur domicile

## L'accélération de la croissance du commerce en ligne s'accompagne d'une tendance à l'augmentation des achats en ligne d'articles volumineux et encombrants

Commerce en ligne aux États-Unis, en milliards de dollars



<sup>1</sup> Source : Recherches tierces

<sup>2</sup> Données au 30 juin 2021, Amérique du Nord

<sup>3</sup> Env. 800 travailleurs temporaires en plus

# 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

N°1 de la Charge partielle en France et en  
Péninsule Ibérique

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

- Environ 100 sites de charge partielle servent des pays à travers toute l'Europe
- Utilisation d'un modèle d'exploitation de la charge partielle optimal pour chaque zone de couverture : capacité sous contrat, en propriété ou mixte



# XPO est largement réputé pour ses performances et sa culture

---

- Nommé par Fortune parmi les entreprises les plus admirées au monde, en 2018, 2019, 2020 et 2021
- Classé n° 1 des Fortune 500 dans la catégorie du transport et de la logistique, en 2017, 2018, 2019, 2020 et 2021
- Désigné par Forbes comme l'une des meilleures entreprises pour les travailleurs en Espagne, 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
- Récompensé du Supplier Achievement Award attribué par Intel pour sa gestion du Covid, 2021
- Désigné par General Motors comme le fournisseur de l'année pour la distribution après-vente, 2019 et pour le transport géré, 2020 et 2021
- Nommé par Inbound Logistics parmi les 100 premiers prestataires d'assistance logistique tierce (3PL), 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020 et 2021
- Nommé par Comparably parmi les meilleures équipes de direction et les meilleurs PDG pour la Diversité, 2021
- A reçu le Sustainability Award de Dow Chemical pour son transport routier, 2021
- Désigné par GlobalTranz collaborateur de l'année pour la charge partielle, 2021
- Désigné par Statista comme l'une des entreprises les plus socialement responsables en France, 2020
- Désigné comme le transporteur intermodal de l'année par Whirlpool Corporation, qui lui a également attribué le Maytag Dependability Award, 2020
- Classé par le Chartered Management Institute en septième position de la liste des 20 principales entreprises du Royaume-Uni pour la qualité de sa culture organisationnelle, 2020
- Classé par l'Officiel des Transporteurs parmi les trois premières entreprises de la liste des 100 principales entreprises de transport en France, 2019, 2020
- A reçu le World Excellence Award de Ford Motor Company, niveau argent en 2019 et niveau or en 2020
- Désigné par Owens Corning comme le 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
- Classé parmi les 100 entreprises américaines les plus responsables par Newsweek, 2019
- Désigné comme une entreprise Winning « W » par 2020 Women on Boards pour la diversité de genres du conseil d'administration, 2019
- Classé par FreightWaves dans la liste FreightTech 25 des principaux Leaders des technologiques accélératrices de changement, 2019
- Désigné par Nissan Manufacturing UK pour son excellence lors des Operational Logistics Awards, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019
- Classé par Glassdoor en troisième position du classement des 20 principales sociétés du Royaume-Uni avec le meilleur leadership et la meilleure culture, 2018, 2019
- Récompensé par le Best Employer Practice Award pour son partenariat avec DS Workfit de la part de la British Association for Supported Employment, 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 croissance à succès, 2018

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

---

- Le programme Road to Zero a permis une réduction à deux chiffres des pourcentages de distractions au volant, journées de travail perdues et accidents en 2020
- Désignation d'une Directrice de la diversité et lancement d'un Conseil de la diversité et de l'inclusion en 2020
- Lancement d'un Comité de pilotage de la durabilité et d'un Comité de pilotage de la diversité et de l'inclusion en Europe en 2020
- Nommé partenaire de transport 2021 des marches 3-Day Walks® pour la fondation Susan G. Komen, dans la lutte contre le cancer du sein
- 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
- Nommé par Disability:IN et l'American Association of People with Disabilities dans la liste Disability Equality Index, 2021
- Don de services de logistique globale à Soles4Souls, une organisation à but non lucratif qui s'est donné pour mission d'enrayer la pauvreté
- Partenariat avec une clinique virtuelle leader dédiée aux femmes et aux familles, afin d'offrir des services de santé complémentaires aux employés
- Une bourse prend en charge les frais de scolarité des employés en formation continue à hauteur de 5 250 dollars par an
- De solides initiatives de recrutement mettent l'accent sur la diversité ; désigné par Viqtory comme un employeur Military-Friendly® de niveau bronze
- L'entreprise célèbre les mois de l'histoire des Noirs, de l'histoire des Femmes, de l'Héritage hispanique, de la Fierté LGBTQ+ et de la Reconnaissance militaire

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

- Tout employé de XPO, homme comme femme, reçoit jusqu'à six semaines de congé parental postnatal payées à 100 % en tant que tuteur principal ; les femmes reçoivent jusqu'à 20 jours de congé prénatal payés à 100 % pour leur santé et leur bien-être
- Pendant une grossesse, aménagements accordés automatiquement sur demande ; aménagements plus longs accordés aisément
- XPO garantit qu'une femme continuera à recevoir son salaire habituel et demeurera éligible à des augmentations de salaire pendant la durée des aménagements de grossesse

## XPO est fortement impliqué dans le défi du développement durable

---

- Notre calculateur exclusif CarbonNET dans l'infonuagique aide nos équipes à documenter les sources d'émission, les données des activités et les calculs de CO<sub>2</sub>
- Nommé par Inbound Logistics parmi les 75 principaux partenaires de chaîne logistique écologique, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020 et 2021
- Récompensé lors des Trophées EVE 2020 pour la mise en œuvre d'une solution de « rivière urbaine » visant à réduire les émissions de CO<sub>2</sub> lors des livraisons dans Paris intramuros, en coopération avec 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
- Expansion de la flotte en Europe avec 80 tracteurs roulant au gaz naturel liquéfié (GNL) en 2020 ; aujourd'hui plus de 250 camions roulant au gaz naturel en Europe
- A investi dans les tracteurs écoénergétiques Freightliner Cascadia en Amérique du Nord (technologie conforme aux règlements de l'EPA et aux GHG14) et les tracteurs Stralis Natural Power (conformes à la norme Euro 6) en Europe
- Réduction de 10 % du carburant consommé par la flotte européenne depuis 2015
- Partenariat avec ENGIE Solutions, l'un des premiers prestataires de mobilité durable, pour transporter du gaz naturel dans des citernes réfrigérées pouvant 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 diesel-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

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

# Glossaire d'entreprise

## SERVICES DE XPO

- **Charge partielle (LTL) :** La charge partielle désigne le transport d'une cargaison plus grande qu'un colis, mais trop petite pour mobiliser un camion entier et qui est souvent expédiée sur une palette. Les expéditions de charge partielle sont facturées en fonction du poids de la cargaison, de sa catégorie (généralement déterminée par le ratio volume/poids et le type de produit) et du kilométrage requis sur des lignes spécifiques. Un transporteur de charges partielles exploite généralement un réseau en étoile permettant le regroupement de plusieurs envois pour différents clients dans un même camion. XPO est le troisième plus grand fournisseur de charge partielle en Amérique du Nord, avec un qui réseau fournit aux clients une densité géographique et des services de transport de fret en charge partielle régionaux, interrégionaux et transcontinentaux à jour déterminé, y compris des services transfrontaliers entre les États-Unis et le Mexique ou le Canada ainsi qu'un service intérieur au Canada. L'entreprise dispose également de l'un des plus grands réseaux de charge partielle d'Europe occidentale, s'appuyant sur un modèle mixte de capacités en propriété et sous contrat pour fournir à ses clients des solutions nationales et paneuropéennes.
- **Courtage de camion :** Le courtage de camion est une activité à coûts variables qui facilite le transport du fret par camion en trouvant des transporteurs au moyen d'une technologie exclusive, généralement appelée système de gestion du transport (TMS). Les recettes nettes du courtage correspondent à la différence entre le prix demandé à l'expéditeur et celui payé pour le transport acheté. Dans le courtage de camion, la grande majorité des expéditions se fait en charge complète : les marchandises sont confiées par un expéditeur unique pour une quantité qui atteint la limite totale d'une remorque, en dimension ou en poids. XPO est le deuxième prestataire de courtage de fret au monde et le troisième en Amérique du Nord. L'entreprise apparie les chargements des expéditeurs avec les capacités des transporteurs tiers indépendants qui peuvent interagir directement via XPO Connect™, la plateforme numérique exclusive de l'entreprise (voir page suivante). Les courtiers en camions ont augmenté leur part du marché du transport par camion pour compte d'autrui à un rythme soutenu à travers les cycles, et les expéditeurs et les transporteurs accordent une importance croissante à l'automatisation, si bien que le courtage numérique de camion est l'une des plus fortes tendances dans le secteur du transport de fret.

## TECHNOLOGIE DE XPO

- **XPO Connect™ :** La place de marché de fret numérique exclusive, entièrement automatisée et capable d'apprentissage autonome de XPO, qui connecte les expéditeurs et les transporteurs directement ainsi que via les équipes de XPO. XPO Connect™ offre aux expéditeurs une visibilité complète sur les conditions actuelles du marché, en tenant compte des fluctuations de capacité et des tarifs d'affrètement par région, et permet des négociations numériques avec une fonctionnalité de contreproposition automatique. Les transporteurs peuvent publier les capacités en camion disponibles et enchérir sur des chargements, et les expéditeurs peuvent lancer des appels d'offres pour les chargements et suivre le fret en temps réel. Les conducteurs utilisent l'application Drive XPO™ pour accéder à XPO Connect™ sur leur téléphone portable depuis la route. Celle-ci permet également de les localiser géographiquement et de communiquer textuellement par dictée vocale. La plateforme infonuagique XPO Connect™ est déployée dans le monde entier.
- **XPO Smart™ :** Les outils exclusifs et intelligents d'optimisation du travail de XPO améliorent la productivité des opérations de cross-dock sur les terminaux du réseau de Charge partielle de XPO.

## Rapprochements financiers

Le tableau suivant rapproche les recettes (pertes) nettes pro forma de XPO imputables aux actionnaires ordinaires pour les périodes clôturées les 30 juin 2021 et 2020 avec l'EBITDA ajusté pro forma des mêmes périodes.

### RAPPROCHEMENT DE L'EBITDA AJUSTÉ PRO FORMA

\$ en millions  
(non audités)

	Trimestre clôturé le 30 juin		
	2021	2020	Variation %
Recettes (pertes) nettes pro forma imputables aux actionnaires ordinaires	\$ 103	\$ (123)	NS
Recettes nettes distribuées et non distribuées <sup>(1)</sup>	-	1	
Recettes (pertes) nettes imputables aux participations dépourvues de contrôle	(1)	(3)	
Recettes (pertes) nettes	102	(125)	NS
Perte sur le remboursement de la dette	-	-	
Intérêts décaissés	49	70	
Provision pour impôts sur le revenu (bénéfice) <sup>(2)</sup>	30	(39)	
Frais de dépréciation et amortissement	119	118	
Pertes (gains) non réalisé(e)s sur les options de change et contrats à terme	2	3	
Coûts de transaction et d'intégration	28	28	
Coûts de restructuration	1	29	
<b>EBITDA ajusté pro forma</b>	<b>\$ 331</b>	<b>\$ 84</b>	<b>294,0%</b>

Remarque : NS = Données non significatives

<sup>1</sup> Concerne les actions privilégiées de série A et se compose des dividendes réels des actions privilégiées et de l'attribution hors trésorerie de revenus non distribués

<sup>2</sup> Calculé en appliquant le taux d'imposition effectif global estimé au montant avant impôt, à moins que la nature de l'élément et/ou la juridiction fiscale dans laquelle l'élément a été enregistré nécessitent un taux d'imposition et/ou un traitement spécifique, dans lequel cas où le taux ou le traitement d'imposition requis est utilisé pour calculer l'effet fiscal

Remarque : L'EBITDA ajusté a été établi sur la base d'une détention à 100 % de XPO Logistics Europe à toutes les périodes

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

## Rapprochements financiers (suite)

Le tableau suivant rapproche les recettes (pertes) nettes de XPO imputables aux actionnaires ordinaires pour les périodes terminées les 30 juin 2021 et 2020 avec les recettes (pertes) nettes ajustées pro forma imputables aux actionnaires ordinaires pour les mêmes périodes.

### RÉCONCILIATIONS DU RÉSULTAT NET AJUSTÉ PRO FORMA (PERTES) ET DU BÉNÉFICE PAR ACTION PRO FORMA APRÈS EFFET DE DILUTION (PERTES)

\$ en millions, à l'exception  
des données par action  
(non auditées)

	Trimestre clôturé le	
	30 juin,	
	2021	2020 <sup>(1)</sup>
Bénéfice net (pertes) pro forma imputable aux actionnaires ordinaires	103 dollar	(123) dollar
Perte d'échéance de dette	-	-
Pertes (gains) non réalisé(e)s sur les options de change et contrats à terme	2	3
Amortissement des actifs incorporels liés aux acquisitions	22	21
Coûts de transaction et d'intégration	28	28
Coûts de restructuration	1	29
Impôts associés aux ajustements ci-dessus <sup>(2)</sup>	(12)	(32)
Impact des participations dépourvues de contrôle sur les ajustements ci-dessus	-	(1)
Attribution des bénéfices non distribués	-	-
<b>Recettes (pertes) nettes pro forma imputables aux actionnaires ordinaires</b>	<b>144 dollar</b>	<b>(75) dollar</b>
<b>Bénéfices par action après dilution (pertes)</b>	<b>0,91 dollar</b>	<b>(1,35) dollar</b>
Ajustements pro forma par action	0,37	0,53
<b>Bénéfices par action ajusté pro forma après dilution (pertes)</b>	<b>1,28 dollar</b>	<b>(0,82) dollar</b>
<b>Actions ordinaires diluées en circulation (moyenne pondérée)</b>		
Bénéfices par action pro forma après dilution (pertes)	113	91
Bénéfices par action ajustés pro forma après dilution (pertes)	113	91

<sup>1</sup> Le premier trimestre 2020 a été réévalué pour exclure l'amortissement des actifs incorporels liés aux acquisitions

<sup>2</sup> Calculé en appliquant le taux d'imposition effectif global estimé au montant avant impôt, à moins que la nature de l'élément et/ou la juridiction fiscale dans laquelle l'élément a été enregistré nécessitent un taux d'imposition et/ou un traitement spécifique, dans lequel cas où le taux ou le traitement d'imposition requis est utilisé pour calculer l'effet fiscal

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

## Rapprochements financiers (suite)

Le tableau suivant rapproche le résultat d'exploitation pro forma (pertes) de XPO pour les périodes clôturées les 30 juin 2021 et 2020 avec le résultat d'exploitation ajusté pro forma (pertes).

### RÉCONCILIATION DU RÉSULTAT OPÉRATIONNEL AJUSTÉ PRO FORMA (PERTES)

\$ en millions  
(non audités)

	Trimestre clos le 30 juin 2021			Trimestre clos le 30 juin 2020		
	Transport	Corporate	Pro Forma	Transport	Corporate	Pro Forma
Résultat d'exploitation pro forma <sup>(1)</sup>	\$ 255	\$ (80)	\$ 175	\$ (15)	\$ (83)	\$ (98)
Coûts de transaction et d'intégration	2	26	28	13	15	28
Coûts de restructuration	-	1	1	21	8	29
<b>Résultat d'exploitation ajusté pro forma (pertes)</b>	<u>\$ 257</u>	<u>\$ (53)</u>	<u>\$ 204</u>	<u>\$ 19</u>	<u>\$ (60)</u>	<u>\$ (41)</u>

1 Le résultat d'exploitation (pertes) est tiré des états financiers historiques de XPO pour les périodes présentées. 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 durée de douze mois courants clôturée le 30 juin 2021, les trimestres clôturés les 30 juin 2021 et 2020, les semestres clôturés les 30 juin 2021 et 2020 et pour les années clôturées les 31 décembre 2020, 2019, 2018, 2017, 2016 et 2015 avec le résultat d'exploitation ajusté, le coefficient d'exploitation ajusté et l'EBITDA ajusté des mêmes périodes.

### RAPPROCHEMENTS DU RATIO D'EXPLOITATION AJUSTÉ ET DE L'EBITDA AJUSTÉ DE L'ACTIVITÉ DE CHARGE PARTIELLE EN AMÉRIQUE DU NORD

\$ en millions (non audité)	Douze derniers mois terminés le 30 juin		Trimestre clôturé le 30 juin		Semestre clôturé le 30 juin		Exercice annuel clôturé le 31 décembre				
	2021	2021	2020	2021	2020	2020	2019	2018	2017	2016	2015
Recettes (hors surcharges de carburant)	\$ 3,375	\$ 917	\$ 700	\$ 1,744	\$ 1,475	\$ 3,106	\$ 3,259	\$ 3,230	\$ 3,140	\$ 3,035	\$ 3,081
Surcharges de carburant	517	164	92	299	215	433	532	552	455	370	448
<b>Recettes</b>	<b>3,892</b>	<b>1,081</b>	<b>792</b>	<b>2,043</b>	<b>1,690</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	1,834	486	416	939	853	1,748	1,786	1,754	1,697	1,676	1,741
Transport acheté	387	116	70	210	157	334	397	400	438	438	508
Carburant et impôts liés au carburant	228	71	35	134	92	186	264	293	234	191	230
Autres dépenses d'exploitation	509	145	147	279	265	495	471	590	574	538	635
Dépréciation et amortissement	222	57	58	112	114	224	227	243	233	203	164
Locations et baux	72	19	15	37	30	65	49	44	42	41	49
<b>Revenu d'exploitation</b> <sup>(1)</sup>	<b>640</b>	<b>187</b>	<b>51</b>	<b>332</b>	<b>179</b>	<b>487</b>	<b>597</b>	<b>458</b>	<b>377</b>	<b>318</b>	<b>202</b>
<b>Ratio d'exploitation</b> <sup>(2)</sup>	<b>83.6%</b>	<b>82.7%</b>	<b>93.6%</b>	<b>83.7%</b>	<b>89.4%</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>
Coûts de transaction, d'intégration et de changement d'image de marque	-	-	3	-	5	5	-	-	19	24	21
Coûts de restructuration	(1)	-	5	-	5	4	3	3	-	-	-
Dépenses d'amortissement	34	9	9	17	17	34	34	33	34	34	10
Autres recettes <sup>(3)</sup>	50	14	10	28	21	43	22	29	12	-	-
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</b> <sup>(1)</sup>	<b>\$ 723</b>	<b>\$ 210</b>	<b>\$ 78</b>	<b>\$ 377</b>	<b>\$ 227</b>	<b>\$ 573</b>	<b>\$ 656</b>	<b>\$ 523</b>	<b>\$ 442</b>	<b>\$ 374</b>	<b>\$ 233</b>
<b>Ratio d'exploitation ajusté</b> <sup>(4) (5) (6)</sup>	<b>81.4%</b>	<b>80.6%</b>	<b>90.1%</b>	<b>81.5%</b>	<b>86.6%</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	188	48	49	95	97	190	193	210	199	169	154
Autres	1	-	-	-	-	1	2	-	6	4	(6)
<b>EBITDA ajusté</b> <sup>(1)</sup>	<b>\$ 912</b>	<b>\$ 258</b>	<b>\$ 127</b>	<b>\$ 472</b>	<b>\$ 324</b>	<b>\$ 764</b>	<b>\$ 851</b>	<b>\$ 733</b>	<b>\$ 647</b>	<b>\$ 547</b>	<b>\$ 381</b>

<sup>1</sup> Le résultat d'exploitation, le résultat d'exploitation ajusté et l'EBITDA ajusté comprennent les gains réalisés sur les opérations immobilières qui s'élèvent respectivement à 5 millions et 10 millions de dollars pour les trimestres clôturés les 30 juin 2021 et 2020, et 62 millions de dollars pour la durée de douze mois courants clôturée le 30 juin 2021.

<sup>2</sup> Le coefficient d'exploitation est issu du calcul suivant :  $(1 - (\text{résultat d'exploitation} / \text{recettes}))$ .

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

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

<sup>5</sup> Sans l'impact des gains réalisés sur les transactions immobilières des deux périodes, le coefficient d'exploitation ajusté a progressé de 1 030 points de base, passant de 91,4 % au premier trimestre 2020 à 81,1 % au premier trimestre 2021.

<sup>6</sup> Hors impact des plus-values sur transactions immobilières, le ratio d'exploitation ajusté est de 83,0 % pour les douze derniers mois clos le 30 juin 2021

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

## Rapprochements financiers (suite)

Le tableau suivant rapproche les recettes (pertes) nettes de XPO imputables aux actionnaires ordinaires pour la période courante de douze mois clôturée le 30 juin 2021 avec l'EBITDA ajusté de la même période.

### RAPPROCHEMENT DE L'EBITDA AJUSTÉ PRO FORMA

\$ en millions  
(non audités)

	Durée de douze mois courants clôturée le 30 juin, <u>2021</u>	Semestre clôturé le 30 juin <u>2021</u>	Douze mois terminés le 31 décembre <u>2020</u>	Semestre clôturé le 30 juin <u>2020</u>
Recettes (pertes) nettes pro forma imputables aux actionnaires ordinaires	\$ 292	\$ 170	\$ (46)	\$ (168)
Frais de transformation des actions privilégiées <sup>(1)</sup>	22	-	22	-
Recettes nettes distribuées et non distribuées <sup>(2)</sup>	1	-	3	2
Recettes (pertes) nettes imputables aux participations dépourvues de contrôle	-	(1)	(2)	(3)
Recettes (pertes) nettes	<u>315</u>	<u>169</u>	<u>(23)</u>	<u>(169)</u>
Perte sur le remboursement de la dette	8	8	7	7
Intérêts décaissés	247	104	270	127
Provision pour impôts (bénéfices) <sup>(3)</sup>	69	44	(27)	(52)
Frais de dépréciation et amortissement	475	238	470	233
Pertes (gains) non réalisé(e)s sur les options de change et contrats à terme	-	1	(2)	(1)
Coûts de transaction et d'intégration	48	41	72	65
Coûts de restructuration	7	5	34	32
Coûts de transaction non récurrents estimés liés à la scission et autres <sup>(4)</sup>	2	1	51	50
<b>EBITDA ajusté pro forma</b>	<u>\$ 1 171</u>	<u>\$ 611</u>	<u>\$ 852</u>	<u>\$ 292</u>

<sup>1</sup> Se rapporte à la conversion de 69 445 actions privilégiées de série A de l'entreprise

<sup>2</sup> Concerne les actions privilégiées de série A et se compose des dividendes réels des actions privilégiées et de l'attribution hors trésorerie de revenus non distribués

<sup>3</sup> Calculé en appliquant le taux d'imposition effectif global estimé au montant avant impôt, à moins que la nature de l'élément et/ou la juridiction fiscale dans laquelle l'élément a été enregistré nécessitent un taux d'imposition et/ou un traitement spécifique, dans lequel cas où le taux ou le traitement d'imposition requis est utilisé pour calculer l'effet fiscal

<sup>4</sup> Les coûts de transaction non récurrents estimatifs liés à la scission reflètent principalement les honoraires de conseils transactionnels et les honoraires professionnels associés aux dépôts réglementaires et à d'autres activités de scission.

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

Septembre 2021

## Script et diapositives de la présentation

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

Merci pour votre présence !

Au cours des 10 dernières années, nous avons fait de XPO l'un des plus importants fournisseurs de services de chaîne d'approvisionnement au monde. Le 2 août 2021, la scission de notre segment logistique a simplifié nos activités et nous a mis en bonne position pour assurer une croissance importante en tant que prestataire de services de fret non diversifiés.

Nos 40 000 employés desservent actuellement plus de 50 000 clients sur 744 sites. Nos deux lignes d'activités de base — transport en charge partielle et courtage de camion — génèrent la vaste majorité de nos recettes et plus de 90 % de nos revenus d'exploitation. Nous croyons que chacune de ces activités présentent de solides avantages concurrentiels à la mesure de ces opportunités dans leurs marchés exploitables respectifs.

**Nos activités de base dans les services en charge partielle et en courtage de camion tirent parti d'une combinaison de macro-tendances, de vents porteurs séculaires dans le secteur et d'initiatives spécifiques à la société pouvant accélérer simultanément la croissance du chiffre d'affaires et celle des marges.**

- *Expositions des secteurs verticaux à croissance rapide* Nous avons une exposition surdimensionnée dans les secteurs verticaux tels que l'e-commerce dont la croissance est bien plus rapide que le marché global et au secteur industriel en croissance rapide, et nous avons développé régulièrement la capacité massive requise pour desservir cette demande croissante. Notre capacité est d'une importance essentielle pour les expéditeurs et leurs marchés finaux.
- *Leader du secteur en termes de technologie* : Notre statut de précurseur en tant qu'innovateur dans le secteur est enraciné dans les dépenses de plus de 3 milliards de dollars faites dans les technologies depuis 2011. Nous avons mis en place des initiatives spécifiques à XPO visant à optimiser nos opérations et à augmenter notre efficacité et nos marges, mettant ainsi la société en bonne position pour prospérer sur les divers cycles du marché. La plupart de ces initiatives sont prises en charge dans notre écosystème numérique dans lequel réside également notre plateforme de courtage.
- *Avantages de l'échelle* : Notre envergure dans les services en charge partielle et de courtage est importante pour les clients et nous donne la capacité d'actionner un levier d'exploitation important, de bénéficier d'une puissance d'achat importante et de continuer à innover.
- *Imputation rigoureuse sur les fonds propres et engagement en faveur de la cote de solvabilité* La croissance de notre EBITDA et notre solide flux de trésorerie supportent notre désendettement continu afin de réaliser un objectif de passer d'un levier de 1,0 à 2,0 d'ici le premier semestre de 2023. Ceci représente une étape clé dans notre processus visant à obtenir une cote de solvabilité élevée.

- *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 7e en termes de performance selon Fortune 500 selon les données de marché de Bloomberg.
- *Une culture solide* : Le secret de notre réussite a toujours reposé sur les personnes de classe internationale que nous attirons chez XPO : non seulement nos dirigeants expérimentés, mais aussi les milliers d'autres professionnels contribuant à nos performances exceptionnelles tout en représentant nos valeurs.

**XPO est parmi les trois plus grands acteurs dans les deux secteurs extrêmement attrayants du transport de fret avec des marchés vastes et fragmentés et un taux de pénétration croissant.**

Alors que nous tenons des positions de premier plan dans les secteurs des services en charge partielle et de courtage de camion en Amérique du Nord, notre part de marché dans chaque secteur reste à un chiffre. Nous avons une part d'environ 8 % du marché des services en charge partielle d'une valeur de 42 milliards, et 3 % du marché des services de courtage de camion d'une valeur de 64 milliards de dollars — ceci sur une dépense totale de charge de 360 milliards de dollars qui pourraient passer entre les mains des courtiers. Nous voyons cette opportunité énorme du secteur des charges de camion comme un environnement fertile pour la croissance du marché dans notre secteur.

En Europe, où nous détenons également des positions de premier plan dans des régions clés, nous desservons un grand nombre de clients parmi les plus importants. Nous sommes la première entreprise de courtage de camions en France et dans la péninsule ibérique (Espagne et Portugal), le 3e au Royaume-Uni, le premier prestataire de service en charge partielle en France et dans la péninsule ibérique, et nous avons le premier réseau de charge partielle à propriétaire unique au Royaume-Uni.

*Charge partielle (LTL)*

Nos opérations de charge partielle en Amérique du Nord reposent sur des actifs. Nous fournissons aux clients une densité géographique et des services de transport de fret régional, inter-régional 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 intra-Canada.

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

- *Notre capacité critique et notre densité nationale de couloirs* soutenues par la présence de 291 terminaux en Amérique du Nord et de grosses économies d'échelle. Notre réseau est le fruit de plus de trois décennies d'investissement et assure une couverture dans chaque zone majeure, y compris 99 % de tous les codes postaux des États-Unis et une couverture clé au Canada.
- *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 ;
- *Bases favorables du secteur*, notamment une banalisation limitée, une dynamique de tarification rationnelle en Amérique du Nord, une demande en plein essor dans le secteur et la poursuite de la croissance du commerce électronique qui stimule des envois de tailles plus petites, mais avec une fréquence plus importante.
- *Plus de 30 ans d'expérience et des relations profondes* avec des dizaines de milliers de clients et de prestataires de services.

Nous avons plus que doublé notre EBITDA ajusté dans les services en charge partielle en Amérique du Nord quatre ans après avoir acquis cette activité en 2015 et nous sommes sur le point de réaliser au moins 1 milliard de dollars d'EBITDA ajusté dans les services en charge partielle en 2022. Nous avons mis en place des plans pour améliorer notre marge dans les charges partielles avec des centaines de points de base en plus à l'avenir.

Notre équipe de charge partielle axe tous ses efforts sur l'importance d'un service ponctuel et sans dégâts à l'échelle. En utilisant une flotte moderne équipée des technologies de sécurité, nous avons réalisé environ 12,9 millions d'expéditions au cours des 12 mois clos au 30 juin 2021. Nous bénéficions de relations avec plus de 20 000 clients de la charge partielle en Amérique du Nord, principalement des comptes locaux. Et nous continuons de diversifier notre clientèle en vendant nos services de charge partielle sur des secteurs verticaux plus nombreux.

En sus de l'échelle, notre déploiement de technologies exclusives est également un facteur important de croissance. Nous faisons appel à une méthode d'élaboration intelligente d'itinéraire pour faire voyager le fret en charge partielle en Amérique du Nord, en augmentant l'utilisation de notre flotte de transport sur longue distance et en optimisant notre facteur de charge. Pour améliorer les performances de la collecte et livraison, nous avons développé des outils de visualisation qui aident nos expéditeurs à réduire le coût par arrêt. Nous investissons également 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. Enfin, nous déployons XPO Smart™ dans nos opérations de triage et de transbordement pour améliorer la productivité.

En Europe, nous utilisons une combinaison d'opérations de flotte en fonction de la géographie. Cela inclut une capacité basée sur des actifs (appartenant à XPO) et légère en actifs (transporteur sous contrat), avec le soutien d'un réseau de terminaux. Nous avons environ 100 sites de charge partielle desservant des pays à travers toute l'Europe.

### *Courtage de camion*

Nous avons une capacité de longue date à surpasser nos concurrents en matière de courtage de camions, ce qui représente un sous-ensemble du segment de courtage de notre société. De 2013 à 2020, en Amérique du Nord, notre TCAM des recettes s'élevait à 23 % dans le courtage de camions, ce qui représentait plus du triple du TCAM des recettes du secteur du courtage, qui était de 7 %. Et notre croissance de 30 % de charge cette année, jusqu'au 30 juin, a nettement dépassé la moyenne du secteur.

Notre secteur courtage présente un modèle agile sans actif qui produit un rendement sur investissement élevé et une forte conversion en 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. Le principe est que les expéditeurs créent la demande et nous plaçons leur fret entre les mains de transporteurs qualifiés qui fournissent la capacité. Ce service est facturé au comptant ou sur une base contractuelle.

Notre croissance dans le secteur du courtage de camions continue d'être mue par notre capacité massive, notre technologie de pointe et des vents porteurs favorables au sein de l'industrie.

- *La demande en capacité de charge complète croit rapidement dans le secteur du e-commerce et du commerce de détail tous canaux ; dans le même temps, de plus en plus d'expéditeurs externalisent vers les sociétés de courtage. De même, les expéditeurs préfèrent de plus en plus les courtiers comme XPO qui offrent des capacités numériques de sorte que nous avons en fait un vent porteur en trois volets qui alimente la demande ;*

- *À travers XPO Connect™, notre plateforme numérique de pointe, nous pouvons débloquer des recettes et bénéfices graduels dépassant de loin les niveaux actuels et capturer ainsi des opportunités à marge élevée grâce à notre technologie de tarification ;*
- *Notre base client de pointe est très fidèle — la durée moyenne de persistance de nos 10 principaux clients est d'environ 13 ans, avec un faible risque de concentration, ce qui nous permet de développer notre part de portefeuille et de faire levier sur notre expertise dans des secteurs verticaux clés ;*
- *Des opportunités considérables de pénétration de marché se présentent — alors que nous sommes le deuxième prestataire de service de courtage au niveau mondial, nous ne détenons actuellement que 3 % des parts dans notre région primaire, l'Amérique du Nord ;*
- *Notre équipe a été ensemble pendant de longues années — ses membres ont réussi à amener l'entreprise dans une position de force, où elle possède l'envergure nécessaire pour répondre aux besoins de n'importe quel client et l'agilité qu'il faut pour pivoter rapidement dans des environnements dynamiques.*

Au mercredi 30 juin 2021, notre réseau de courtage mondial comprenait environ 85 000 transporteurs indépendants, nous donnant accès à plus d'un million de camions. Cette capacité considérable de charge complète est un énorme facteur de différenciation pour nous, de même que les dirigeants expérimentés de notre activité courtage et notre plateforme numérique XPO Connect™. En améliorant continuellement l'expérience de courtage à travers l'automatisation, nous réalisons une croissance importante de volume tout en étendant notre marge. Notre segment de courtage inclut également une exposition à l'un des sous-secteurs du courtage en développement le plus rapide — notre service de logistique capillaire léger en actifs pour la livraison à domicile de marchandises lourdes. Cette activité bénéficie de la tendance des consommateurs vers l'achat de gros produits à travers les services d'e-commerce, de commerce de détail tous canaux et des canaux de vente directe aux consommateurs.

XPO est le plus grand logisticien en livraison capillaire pour les marchandises lourdes en Amérique du Nord, avec une présence en croissance rapide dans le secteur de la logistique capillaire en Europe. Les exigences de niveau de service pour les marchandises lourdes sont considérablement plus fortes que pour les colis et nos statistiques de service — nous avons une seule réclamation sur nos 623 livraisons en Amérique du Nord — ont contribué à asseoir notre position en tête de l'industrie.

### **XPO est un leader d'innovation dans le secteur**

Dix ans après notre premier investissement dans les technologies en 2011, nous récoltons aujourd'hui la récompense de plus de 3 milliards de dépenses dans les technologies, y compris en innovant la façon dont les marchandises évoluent sur les chaînes d'approvisionnement. Notre secteur est en évolution et nos clients veulent éliminer les risques de leurs chaînes d'approvisionnement grâce à une plus grande automatisation et une meilleure visibilité. Nous sommes en bonne position pour répondre à ces demandes.

Nous utilisons la technologie pour augmenter notre retour sur investissement et stimuler notre avantage concurrentiel dans le transport de fret. Elle tire également le meilleur parti des talents et des actifs au sein de notre organisation. Notre plateforme cloud accélère le déploiement de nouveaux moyens de gagner en efficacité, de maîtriser les coûts et de tirer parti de notre implantation.

Dans le secteur de la charge partielle, notre technologie exclusive a joué un rôle considérable dans l'amélioration de notre marge d'exploitation ajustée de plus de 1000 points de base depuis 2015. Nous avons d'autres projets de technologie en cours dans le secteur de la charge partielle qui sont véritablement révolutionnaire dans des domaines tels que la tarification, l'optimisation des itinéraires et la gestion de la productivité dans nos opérations de transbordement.

Même avec les nombreux avantages que nous avons réalisés, nous croyons que les plus grands gains dans les technologies mises en œuvre sont encore à venir sous la forme de recettes supplémentaires et de croissance des profits. Les répercussions les plus significatives à ce jour sont dans les quatre domaines suivants. Tous sont une exclusivité de XPO :

### *XPO Connect™ et Freight Optimizer*

Notre plateforme de gestion de fret numérique automatise entièrement l'approvisionnement en transport ; elle comprend notre système Freight Optimizer, l'interface expéditeur, le moteur de tarification, l'interface transporteur et notre application mobile Drive XPO™ pour transporteurs. Lorsque nos clients ont du fret à déplacer en charge complète, XPO Connect™ localise le prestataire de service de transport optimal à partir d'un certain nombre de paramètres, tels que le prix, les conditions du marché et le profil de charge.

Notre investissement dans la numérisation renforce considérablement l'efficacité de notre activité de courtage et réduit nos coûts. Nous pouvons accroître notre part de marché et amplifier le service client sans avoir à réaliser une augmentation importante des effectifs. Du deuxième trimestre 2016 au deuxième trimestre 2021, nous avons développé le nombre de chargements en courtage jusqu'à plus de deux fois le taux des effectifs. Aujourd'hui, environ 60 % de nos commandes en courtage sont créées numériquement via EDI, les interfaces API et les clients directement sur XPO Connect™, sans l'assistance d'un employé de SPO.

L'adoption rapide de XPO Connect™ à la fois par les expéditeurs et les transporteurs accélère l'extension de nos recettes et de nos marges et contribue à notre performance supérieure à celle du marché. Au deuxième trimestre 2021, les comptes clients cumulés enregistrés sur la plateforme étaient six fois plus élevés qu'ils ne l'étaient un an plus tôt.

### *Drive XPO™*

Les conducteurs de camions peuvent accéder à XPO Connect™ sur la route grâce à notre application mobile exclusive, 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. Elle renforce notre différenciation dans l'espace de courtage de camions en donnant aux clients XPO un accès numérique direct avec la capacité dont les clients ont besoin, indépendamment des conditions du marché.

Drive XPO™ est un succès éclatant. Plus de 500 000 conducteurs de camions ont téléchargé l'application mobile à ce jour, ce qui représente une augmentation par rapport aux 150 000 durant la même période un an plus tôt.

### *XPO Smart™*

Le service en charge partielle est un secteur très solide avec de robustes bases, de sorte que nous concentrons notre technologie sur l'amélioration continue de notre marge. Nous faisons cela en optimisant les composants de service que nous offrons, plus spécifiquement la tarification, le transport sur longue distance, la productivité de la station d'accueil et la collecte et livraison, et les itinéraires, comme noté plus haut.

Une partie de cette amélioration continue de marge viendra de XPO Smart™, notre suite exclusive d'outils de planification du personnel qui améliore la productivité dans nos opérations de transbordement de charge partielle. Nos analyses exclusives « apprennent » les opérations de site à site donné et sont capables de prévoir les répercussions qu'une décision prise aujourd'hui pourrait avoir sur la productivité à une date future.

Nous voyons une moyenne de 5 à 7 % d'amélioration de la productivité grâce à XPO Smart™ jusqu'à maintenant, et nous prévoyons de réaliser une hausse majeure en utilisant pleinement le logiciel dans notre réseau.

Bien que chaque application de notre technologie présente ses propres avantages, un effet synergique important est également possible sur notre activité de charge partielle dans son ensemble. Par exemple, lorsque nous optimisons les itinéraires des camions, cela se répercute positivement sur l'utilisation des actifs, l'utilisation des conducteurs et le service client et réduit notre empreinte carbone. Notre technologie contribue également à la trajectoire positive de notre rendement, une mesure que nous avons améliorée tous les ans depuis l'acquisition des activités de charge partielle en 2015.

### **Un sentiment commun d'être utile**

La solide culture de XPO met en avant la sécurité de nos effectifs dans tous les aspects du lieu de travail. Notre culture repose sur le respect, l'esprit d'entreprise, l'innovation et l'inclusivité. Il s'agit d'avoir de la compassion, d'être honnête et de respecter des points de vue divers, tout en travaillant de façon cohérente en équipe. Nous promovons la santé tant physique qu'émotionnelle au travail, à l'aide de directives déontologiques qui définissent clairement des comportements interdits (harcèlement, malhonnêteté, discrimination, violence sur le lieu de travail, intimidation, conflits d'intérêts, délits d'initié et trafic de personnes).

En 2020, nous avons créé le poste de Directeur de la diversité pour diriger nos initiatives DE&I. Nous renforçons également l'importance de la diversité par un encadrement à portes ouvertes, un curriculum de formation XPO University, notre communauté virtuelle Workplace et des politiques de recrutement et de promotion non discriminantes. Nous supportons diverses causes qui importent à nos employés, comme Soles4Souls, Girls With Impact et les programmes Workfit pour les personnes handicapées. Cette année, nous sommes fiers d'être le partenaire de transport officiel des marches 3-Day Walks® de la fondation Susan G. Komen.

Notre politique de soutien des grossesses est exemplaire non seulement pour notre secteur, mais pour toute entreprise quelle que soit son activité. 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. En outre, une femme reçoit jusqu'à 20 jours de congé prénatal payés à 100 % pour sa santé, son bien-être et les préparatifs de l'accueil de son enfant.

Nos employées peuvent demander des aménagements en cas de grossesse sans crainte de discrimination. Ceux-ci incluent des aménagements accordés automatiquement, comme les modifications de l'emploi du temps ou de la durée et de la fréquence des pauses, ou encore l'assistance pour certaines tâches. Des aménagements plus longs sont accordés aisément sur avis d'un médecin. En outre, nous garantissons qu'une femme continuera à recevoir son salaire habituel pendant la durée des aménagements de grossesse, même si ses responsabilités doivent être adaptées, et qu'elle restera éligible à des augmentations de salaire tout en recevant des responsabilités alternatives.

Nous avons établi un partenariat avec un grand réseau de santé pour les femmes et les familles afin d'offrir des services de santé supplémentaires, fournis par plus de 1400 professionnels de 20 spécialités à travers une clinique virtuelle. 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.

## Durabilité

La durabilité est une autre priorité importante pour nous. L'intégralité de notre modèle commerciale repose sur un transport de fret aussi efficace que possible, ce qui facilite notre capacité d'améliorer notre empreinte carbone dans le temps en réduisant les kilomètres à vide, en maintenant une flotte moderne et en formant nos conducteurs aux techniques respectueuses de l'environnement, entre autres initiatives.

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 avons réalisé d'importants investissements dans les tracteurs à faible consommation de carburant Freightliner Cascadia en Amérique du Nord, qui utilisent une technologie de réduction catalytique sélective (RCS) conforme aux règlements de l'EPA de 2013 et aux règlements sur les émissions de gaz à effet de serre (GHG) de 2014. Nos sites de charge partielle en Amérique du Nord ont mis en place des politiques de basse consommation et sont en train de passer aux lampes à LED.

Notre flotte sur route moderne en Europe est conforme à 98 % aux normes Euro 5, EEV et Euro 6. Nous possédons également plus de 250 camions roulant au gaz naturel qui opèrent en France, au Royaume-Uni, en Espagne et au Portugal, dont 80 tracteurs roulant au gaz naturel liquéfié (GNL) que nous avons achetés en 2020. En Espagne, nous possédons des méga-camions approuvés par le gouvernement qui transportent du fret en moins de trajets, et nos opérations de livraison capillaire en Europe s'appuient sur des véhicules électriques dans certaines zones urbaines pour réduire les émissions à zéro.

Nous continuerons à porter développement de notre culture à un rythme résolu, comme depuis notre fondation en 2011. Notre Rapport de durabilité détaille nos avancées globales dans des domaines clés, 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 gouvernance. Le tout dernier rapport porte sur la société combinée en 2020 et peut être téléchargé sur le site <https://sustainability.xpo.com>.

### Points saillants financiers pro forma du deuxième trimestre 2021<sup>1</sup> et orientations

Au cours du deuxième trimestre, notre croissance a continué de surpasser un environnement macro qui récupère plus vite que prévu. Nous avons augmenté les recettes de 50 % à partir du deuxième trimestre 2020 et nous avons augmenté notre EBITDA ajusté à hauteur de 331 millions de dollars.

Les points saillants de nos performances financières du deuxième trimestre 2021 sont :

- des recettes de 3,19 milliards de dollars, contre 2,13 milliards au deuxième trimestre 2020
- 175 millions de dollars de recettes d'exploitation, par rapport à une perte de 98 millions de dollars
- 204 millions de dollars de recettes d'exploitation ajustées, par rapport à une perte de 41 millions<sup>2</sup> de dollars au deuxième trimestre 2020
- Résultat net de 103 millions de dollars<sup>3</sup>
- Bénéfice par action dilué de 0,91 dollar
- Recettes nettes ajustées de 144 millions de dollars<sup>3</sup>
- Bénéfice par action dilué ajusté de 1,28 dollar

<sup>1</sup> Pro forma pour la scission du segment logistique complétée le 2 août 2021 ; les rapprochements des mesures financières non conformes aux PCGR utilisés dans ce document sont présentés dans les tableaux en annexe du diaporama ci-joint.

<sup>2</sup> Représente la somme du revenu d'exploitation du segment de transport et d'entreprise ; données dérivées des états financiers historiques de XPO pour les périodes de référence

<sup>3</sup> Recettes nettes attribuables aux actionnaires ordinaires

- 331 millions de dollars d'EBITDA<sup>4</sup> ajusté, par rapport aux 84 millions de dollars au deuxième trimestre 2020

## **Orientations de XPO**

Le 28 juillet 2021, XPO a mis à jour ses objectifs financiers pro forma pour l'année complète en vue de la scission de son segment logistique. Le 2 août 2021, nous avons complété la scission.

*Objectifs financiers pro forma de XPO pour l'année complète 2021<sup>4</sup> :*

- EBITDA ajusté de 1,195 à 1,235 milliard de dollars, dont 574 à 614 millions de dollars d'EBITDA ajusté générés au cours des six derniers mois de 2021 ;
- Dépréciation et amortissement de 385 à 395 millions de dollars, hors dépenses d'amortissement liées aux acquisitions d'environ 95 millions de dollars ;
- Intérêts décaissés d'environ 200 millions de dollars, pro forma pour remboursement prévu de la dette :
- Taux d'imposition réel de 23 % à 25 % ;
- BPA dilué ajusté de 4,00 à 4,30 dollars ;
- Dépenses nettes en capital de 250 à 275 millions de dollars ; et
- Flux de trésorerie disponible de 400 à 450 millions de dollars.

## **Bilan pro forma et liquidité**

Le 30 juin 2021, nous avons environ 1,3 milliards de dollars en liquidité totale.<sup>5</sup> Notre levier net pro forma était de 2,7, d'après le calcul suivant : dette nette de 3,2 milliards de dollars divisée par l'EBITDA ajusté s'élevant à 1,2 milliard de dollars pour la période mobile de 12 mois clôturée au 30 juin 2021.

## **Pour conclure**

Nous continuons de mener nos activités de façon extrêmement satisfaisante et nous restons fermement engagés au service d'une amélioration continue. Notre discipline concentrée sur l'excellence opérationnelle est une raison majeure pour laquelle plus de deux tiers des sociétés du Fortune 100 confient à XPO leur actif le plus important, leur réputation.

Ce mois-ci, nous avons célébré une première décennie exaltante dans le secteur. En 2016, nous sommes entrés pour la première fois dans la liste des Fortune 500, et un an plus tard, XPO fut désigné comme l'entreprise de transport avec la plus forte croissance. En 2018, *Fortune* nous a nommés dans sa liste Fortune Future 50. Gartner nous a désignés comme un leader dans le Magic Quadrant parmi les prestataires d'assistance logistique tierce (3PL) pendant quatre années consécutives. *Forbes* nous a désignés comme l'entreprise américaine la plus performante de sa liste Global 2000 et comme l'un des meilleurs employeurs aux États-Unis.

En février de cette année, *Fortune* nous a nommés comme l'une des entreprises les plus admirées au monde pour la quatrième année consécutive. Le *Financial Times* nous a désignés comme un leader européen de la diversité, et en 2020, nous avons été désignés comme une

<sup>4</sup> Les objectifs ont été calculés comme si la scission avait été complétée le 1er janvier 2021 ; le BPA dilué ajusté assume 116 millions d'actions diluées circulant au moment de la scission

<sup>5</sup> Pro forma pour la scission du segment logistique, l'émission de capital et la réduction du prêt adossé à des actifs de XPO à hauteur de 1 milliard de dollars

entreprise Winning « W » par 2020 Women on Boards pour la diversité de genres de notre conseil d'administration. *Newsweek* nous a classés dans le top 100 des entreprises les plus responsables aux États-Unis, et Statista nous a désignés comme l'une des entreprises les plus socialement responsables en France. Au Royaume-Uni, XPO a été élu parmi les trois meilleures sociétés dans lesquelles travailler de Glassdoor. Nous remercions nos employés pour avoir créé la culture qui a mené à ces reconnaissances.

Lorsque nous recevons des prix d'excellence de la part de sociétés mondiales, notamment Dow, Ford, Intel, GM, Nissan, Nordstrom, Owens Corning, Raytheon, The Home Depot, Ulta Beauty et Whirlpool, pour n'en nommer que quelques-uns, nous savons que nous offrons la qualité à laquelle nos clients s'attendent de notre part. La confiance qu'ils mettent dans XPO stimule notre croissance.

En fin de compte, notre expérience est la meilleure preuve de notre engagement pour l'amélioration continue. La capacité massive de XPO, l'avantage technologique et un vivier d'expertise équipent nos opérations pour continuer de surpasser la concurrence, et notre modèle commercial excelle dans l'offre d'une forte croissance du chiffre d'affaire et des résultats essentiels. Nous avons toute confiance que les investisseurs reconnaîtront toute la valeur de la société que nous avons bâtie et de la stratégie que nous continuons de mettre en œuvre.

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 figurant dans ce document avec les mesures directement comparables en vertu des PCGR, ou avec une mesure pro forma préparée et présentée conformément à l'Article 11 de la *Règlementation SX*, le cas échéant. Ces rapprochements sont présentés dans les tableaux financiers en annexe de ce document.

Ce document contient les mesures financières non conformes aux PCGR : revenu d'exploitation ajusté, efficience de calcul ajustée et profits ajustés avant intérêts, taxes, dévaluation et amortissement (« EBITDA ajusté ») pour notre activité de charge partielle en Amérique du Nord sur la période mobile de douze mois clôturée le 30 juin 2021, les périodes mobiles de trois mois clôturées le 30 juin 2021 et le 30 juin 2020, les périodes mobiles de six mois clôturées le 30 juin 2021 et le 30 juin 2020, les exercices clôturés au 31 décembre 2020, 2019, 2018, 2017, 2016 et 2015 ; l'EBITDA ajusté pro forma, en excluant les résultats d'exploitation pour GXO Logistics, Inc. (« GXO ») (« EBITDA ajusté pro forma »), les revenus (pertes) nets ajustés pro forma attribuables aux détenteurs d'actions ordinaires en excluant les résultats d'exploitation pour GXO (revenus (pertes) nets ajustés pro forma »), les bénéfices dilués ajustés pro forma (perte) par action en excluant les résultats d'exploitation pour GXO (« BPA ajusté pro forma ») et le revenu d'exploitation ajusté pro forma (perte) sur une base consolidée et pour notre segment transports et société pour les trois mois clôturés au 30 juin 2021 et 2020 ; EBITDA ajusté pro forma pour la période mobile de douze mois clôturés au 30 juin 2021, les douze mois clôturés au 31 décembre 2021 et les six mois clôturés au 30 juin 2021 et au 30 juin 2020 ; et la dette nette pro forma et l'effet de levier net pro forma au 30 juin 2021.

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

L'EBITDA ajusté, l'EBITDA ajusté pro forma, les profits (pertes) nets ajustés pro forma et le BPA ajusté pro forma incluent les ajustements pour les coûts d'opération et d'intégration, ainsi que les frais de restructuration et les autres ajustements tels qu'exposés dans les tableaux financiers en annexe à ce document. 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-conformes aux PCGR pour prendre des décisions financières, opérationnelles et de planification et évaluer les performances courantes de XPO.

Nous estimons que l'EBITDA ajusté et l'EBITDA ajusté pro forma facilitent la comparabilité d'une période à l'autre en supprimant l'impact de notre structure de capital (intérêts et frais de financement), de notre base d'actifs (dépréciation et amortissement), des impacts fiscaux et d'autres ajustements figurant dans les tableaux en annexe que la direction juge ne pas refléter les principales activités d'exploitation, et qu'ils aident par conséquent les investisseurs à évaluer les tendances de nos activités. Nous estimons que les recettes (pertes) nettes ajustées pro

*forma et le BPA ajusté pro forma améliorent la comparabilité de nos résultats d'exploitation d'une période à l'autre en supprimant l'impact de certains coûts et gains qui, selon la direction, ne reflètent pas nos activités d'exploitation centrales, y compris l'amortissement des actifs incorporels liés aux actifs incorporels. Nous estimons que le revenu d'exploitation ajusté et le coefficient d'exploitation ajusté (dont et hors opérations immobilières) de notre activité de charge partielle en Amérique du Nord améliorent la comparabilité de nos résultats d'exploitation d'une période à l'autre i) en supprimant les répercussions de certaines transactions, intégrations et les frais de rebranding, certains coûts de restructuration ainsi que les dépenses d'amortissement, et ii) en incluant les répercussions des revenus de pension engagés au cours de la période du bilan et figurant dans les tableaux en annexe. Nous croyons que la dette nette pro forma et l'effet de levier net pro forma sont des mesures importantes de l'état global de nos liquidités. L'endettement net pro forma est calculé comme l'endettement total avant la scission de XPO ; moins la trésorerie et les équivalents de trésorerie ; moins la dette, principalement sous forme de location-financement, imputée à GXO ; diminué du produit net de l'offre de dette de GXO et de l'offre d'actions de XPO décrites dans cette présentation ; plus l'argent fourni à GXO dans le cadre de la scission. Le levier net pro forma est calculé comme dette nette pro forma divisée par l'EBITDA ajusté pour la période mobile de douze mois.*

*Concernant nos objectifs financiers pro forma pour l'année complète 2021 relatifs à l'EBITDA ajusté, au BPA dilué ajusté et à la trésorerie disponible ; notre objectif pro forma pour l'EBITDA ajusté pour les six derniers mois de 2021 ; et notre levier net pro forma, un rapprochement de ces mesures non conformes aux PCGR avec les mesures conformes aux PCGR correspondantes n'est pas réalisable en pratique sans efforts excessifs, à cause de la variabilité et de la complexité des éléments de rapprochement décrits ci-dessus, que nous excluons des mesures non conformes aux PCGR de l'objectif. 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 l'état des flux de trésorerie prospectifs, préparés conformément aux PCGR, qui seraient nécessaires pour produire ces rapprochements.*

### **Déclarations prévisionnelles**

*Ce document inclut des déclarations prévisionnelles au sens de la section 27A du Securities Act de 1933 dans sa version modifiée, et de la section 21E du Securities Exchange Act de 1934 dans sa version modifiée, y compris nos perspectives de croissance future pour l'EBITDA ajusté de notre activité de charge partielle en Amérique du Nord, nos objectifs financiers pour l'année complète 2021 relatifs à l'EBITDA ajusté, aux dépréciations et amortissements (hors dépenses d'amortissement liées aux acquisitions), aux intérêts décaissés, au taux d'imposition réel, au BPA dilué ajusté, aux dépenses nettes en capital et à la trésorerie disponible, à notre objectif relatif à l'EBITDA ajusté pro forma pour les six derniers mois de 2021 ; à notre levier net pro forma ; et à notre plan de réaliser une cote de solvabilité élevée. 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. L'absence de tels termes ne signifie cependant pas que les déclarations ne sont pas prévisionnelles. Ces déclarations prévisionnelles reposent sur certaines hypothèses et analyses 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 pouvant causer ou contribuer à une différence substantielle sont notamment les risques mentionnés dans les dossiers déposés auprès de la SEC ainsi que ceux qui suivent : les conditions économiques générales ; la gravité, la magnitude, la durée et les répercussions de la pandémie de Covid-19 ainsi que les réponses des gouvernements à la pandémie de Covid-19 ; notre capacité à aligner nos investissements en immobilisations, notamment en équipements et centres de services, sur les demandes de nos clients ; notre capacité à mettre en œuvre nos initiatives en matière de coûts et de recettes ; notre capacité à intégrer et réaliser les synergies, économies de coûts et améliorations de rentabilité attendues relatives aux entreprises acquises ; les problèmes liés à nos droits de propriété intellectuelle ; les fluctuations des taux de change ; les changements des prix et surtaxes sur les carburants ; les catastrophes naturelles, attaques terroristes ou incidents similaires ; les risques et incertitudes relatifs à la scission d'août 2021 de GXO Logistics, y compris les répercussions de la scission sur la taille et la diversité des activités de notre entreprise ; l'éligibilité de la scission proposée à une exonération d'impôts fédéraux aux États-Unis ; notre capacité à développer et mettre en œuvre des systèmes informatiques adaptés et à prévenir toute défaillance ou violation de ces systèmes ; notre endettement substantiel ; notre capacité à nous financer par emprunt ou émission d'actions ; les fluctuations des taux d'intérêt fixes et flottants ; notre capacité à maintenir des relations positives avec notre réseau de prestataires de transport tiers ; notre capacité à attirer et conserver des conducteurs qualifiés ; les questions liées au travail, y compris notre capacité à gérer nos sous-traitants, et les risques associés aux conflits du travail chez nos clients et aux efforts des syndicats pour organiser notre main d'œuvre ; les litiges, notamment ceux liés à une classification considérée comme erronée d'entrepreneurs indépendants et les actions collectives en valeurs mobilières ; les risques associés à nos réclamations auto-assurées ; les risques associés aux systèmes d'indemnités définis pour nos employés actuels et antérieurs ; les réglementations gouvernementales, y compris les lois sur la conformité commerciale, ainsi que les modifications des politiques commerciales internationales et des régimes fiscaux ; les actions politiques ou gouvernementales, notamment la sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne ; et la concurrence et la pression des 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.*