

MARS 2022

XPO sur le point de créer deux leaders indépendants de l'industrie : l'activité de charge partielle (LTL) et celles des transports négociés reposant sur la technologie

Scission et dessaisissements

Exclusions de responsabilité

MESURES FINANCIÈRES NON CONFORMES AUX PCGR

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

Ce document présente les mesures financières non conformes aux PCGR suivantes : le bénéfice ajusté avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement (« EBITDA ajusté »), les revenus d'exploitation ajustés, en incluant et excluant les profits sur opérations immobilières, la marge d'exploitation ajustée, le rapport d'exploitation ajusté et le flux net de trésorerie généré sur la base de l'EBITDA ajusté pour notre activité de charge partielle en Amérique du Nord ; l'EBITDA ajusté pour les opérations de scission proposée ; et la marge pour notre activité de courtage de camion en Amérique du Nord.

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

L'EBITDA ajusté inclut les ajustements pour les coûts de transaction et d'intégration, ainsi que les coûts de restructuration et les autres ajustements figurant dans les tableaux en annexe. Les ajustements de transaction et d'intégration sont généralement les surcoûts qui résultent d'une acquisition, 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 chaque segment de métier de XPO.

Nous estimons que l'EBITDA ajusté facilite 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'il aide ainsi les investisseurs à évaluer les tendances de nos activités. Nous pensons que le résultat d'exploitation ajusté et le ratio d'exploitation ajusté améliorent la comparabilité de nos résultats d'exploitation d'une période à l'autre en (i) supprimant l'impact de certains coûts de transaction et d'intégration et des coûts de restructuration, ainsi que les charges d'amortissement et (ii) en incluant l'incidence des revenus de retraite encourus au cours de la période de déclaration, comme indiqué dans les tableaux ci-joints. Nous croyons que le flux net de trésorerie généré sur la base de l'EBITDA ajusté est une mesure importante de notre capacité à financer des modes d'utilisation du capital qui, nous pensons, sont susceptibles d'améliorer la valeur pour les actionnaires.

En ce qui concerne nos objectifs financiers pour l'ensemble de l'année 2022 pour l'EBITDA ajusté pour notre activité de charge partielle (LTL) en Amérique du Nord, un rapprochement des mesures non conformes aux PCGR avec les mesures correspondantes conformes aux PCGR n'est pas disponible sans un effort déraisonnable étant donné la variation et la complexité des éléments de rapprochement décrits ci-dessus que nous excluons de ces mesures cibles non conformes aux PCGR. La variabilité de ces éléments peut avoir un impact significatif sur les futurs résultats financiers conformes aux PCGR et, par conséquent, nous sommes incapables d'établir l'état des revenus et des flux de trésorerie prospectifs, préparés conformément aux PCGR, qui seraient nécessaires pour produire de tels rapprochements.

Avis de non-responsabilité (suite)

DÉCLARATIONS PRÉVISIONNELLES

Cette présentation inclut des déclarations prévisionnelles au sens de la section 27A de la loi de 1933 relatives aux valeurs mobilières (Securities Act) dans sa version modifiée, et de la section 21E de la loi de 1934 relatives à la bourse (Securities Exchange Act) dans sa version modifiée, y compris les déclarations relatives à la scission et aux dessaisissements prévus, le moment prévu des opérations et les profits anticipés de ces mêmes opérations. Toutes les déclarations autres que celles portant sur des données passées sont, ou sont susceptibles d'être, des déclarations prévisionnelles. Dans certains cas, les déclarations prévisionnelles peuvent être identifiées par l'utilisation de termes prévisionnels tels que « prévoit », « estime », « pense », « continue », « pourrait », « souhaite », « est susceptible de », « plan », « potentiel », « prédit », « devrait », « sera », « s'attend à », « objectif », « projection », « prévision », « but », « orientation », « perspectives », « effort », « cible », « trajectoire » ou par leur contraire ou d'autres termes comparables. Toutefois, l'absence de tels termes ne signifie en rien que les déclarations ne sont pas prévisionnelles. Ces déclarations prévisionnelles reposent sur certaines hypothèses et analyses que nous avons faites compte tenu de notre expérience et de notre perception des tendances historiques, de la conjoncture actuelle et des développements futurs attendus ainsi que d'autres facteurs que nous estimons pertinents en fonction des circonstances.

Ces déclarations prévisionnelles sont affectées par des risques connus et inconnus, et par des incertitudes et hypothèses qui peuvent faire que les résultats, les niveaux d'activité, les performances et réalisations réels diffèrent substantiellement des résultats, niveaux d'activité, performances ou réalisations futurs exprimés ou sous-entendus par les déclarations en question. Les facteurs qui pourraient causer ou contribuer à une différence importante incluent notre capacité à mettre à effet la scission et à satisfaire les conditions qu'elle contient, notre capacité à mener à bien les dessaisissements de notre activité de transport de marchandises en Europe et les services intermodaux, le moment prévu de complétion des opérations et leurs conditions, notre capacité à réaliser les profits prévus des opérations, notre capacité à retenir et attirer le personnel clé pour chaque activité distincte, les risques discutés dans nos documents déposés auprès de la SEC et les éléments suivants : les conditions économiques en général ; la gravité, l'ampleur, la durée et les séquelles de la pandémie de COVID-19, y compris les perturbations de la chaîne d'approvisionnement dues aux fermetures d'usines et de ports et aux retards de transport, la pénurie mondiale de certains composants comme les semi-conducteurs, les contraintes sur la production ou l'extraction de matières premières, le coût l'inflation et les pénuries de main-d'œuvre et d'équipement qui peuvent réduire les niveaux de service, y compris la rapidité, la productivité et la qualité du service, et les réponses du gouvernement à ces facteurs ; notre capacité à aligner nos investissements dans les immobilisations, y compris l'équipement, les centres de service et les entrepôts, aux demandes de nos clients ; notre capacité à mettre en œuvre nos initiatives en matière de coûts et de revenus ; l'efficacité de notre plan d'action et autres actions de management pour améliorer notre activité de charge partielle (LTL) en Amérique du Nord ; notre capacité à bénéficier d'une vente, la scission ou autre dessaisissement d'une ou plusieurs unités opérationnelles ; et l'impact de la compensation des matières anticipée et d'autres dépenses, y compris des dépenses liées à l'accélération des compensations en titres, issues d'une cession importante ; notre capacité à intégrer et à réaliser avec succès les synergies prévues, les économies de coûts et les opportunités d'amélioration des bénéfices en ce qui concerne les sociétés acquises ; la dépréciation de la survaleur, y compris par la vente d'une unité opérationnel, la scission ou d'autres dessaisissements ; les questions liées à nos droits de propriété intellectuelle ; les fluctuations des taux de change ; les modifications du prix du carburant et du supplément carburant ; les catastrophes naturelles, attaques terroristes, guerres ou incidents similaires ; les risques et incertitudes concernant les bénéfices attendus de la scission de notre segment logistique ; l'impact de la scission de notre segment logistique ou une future scission d'une unité opérationnelle sur la taille et la diversité des activités de notre entreprise ; la capacité de l'entreprise dérivée de notre segment logistique ou une future scission d'une unité opérationnelle à bénéficier d'un traitement exonéré d'impôt aux fins de l'impôt sur le revenu fédéral américain ; notre capacité à développer et à mettre en œuvre des systèmes informatiques appropriés et à prévenir les défaillances ou les violations de ces systèmes ; notre endettement ; notre capacité à lever des dettes et des capitaux propres ; les fluctuations des taux d'intérêt fixes et flottants ; notre capacité à maintenir des relations positives avec notre réseau de fournisseurs de transport tiers ; notre capacité à attirer et retenir des chauffeurs qualifiés ; les questions de travail, y compris notre capacité à gérer nos sous-traitants, et les risques associés aux conflits du travail chez nos clients et les efforts des organisations syndicales pour organiser nos employés et nos entrepreneurs indépendants ; les litiges, y compris les litiges liés à une prétendue classification erronée d'entrepreneurs indépendants et à des recours collectifs en valeurs mobilières ; les risques associés à nos réclamations auto-assurées ; les risques associés aux régimes à prestations définies pour nos employés actuels et anciens ; et la réglementation gouvernementale, y compris les lois sur la conformité commerciale, ainsi que les changements dans les politiques commerciales internationales et les régimes fiscaux ; actions gouvernementales ou politiques, y compris la sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne ; et la concurrence et les pressions sur les prix.

Toutes les déclarations prévisionnelles figurant dans 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 aux conséquences ou effets attendus pour nous ou nos activités ou opérations. Les déclarations prévisionnelles figurant dans la présente présentation ne sont valables qu'à la date de ladite présentation 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.

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

Points saillants du plan

La scission opérée par XPO pour les services de transport négociés reposant sur la technologie au service de ses actionnaires aurait pour effet de transformer les activités restantes en une société exclusivement dédiée au transport de charge partielle LTL.

- La société a en plan une scission de ses services légers de transport négocié afin de scinder XPO en deux secteurs de transport cotés en bourse en Amérique du Nord. Il est prévu que l'opération soit exonérée d'impôts pour les actionnaires de XPO.
- De plus, XPO prévoit de se dessaisir de ses activités européennes et de son opération intermodale en Amérique du Nord afin de simplifier son offre de services de transport.
- La scission planifiée entraînerait la création de deux sociétés cotées ciblées en tête de leurs secteurs respectifs :
 - **Le secteur transport partiel (LTL)** devrait ainsi devenir un leader de l'industrie aux activités non diversifiées, à savoir le troisième plus gros prestataire de services d'expéditions LTL nationales et transfrontalière en Amérique du Nord opérant à grande échelle avec des actifs étendus.
 - **Le secteur de scission** engloberait la plateforme la meilleure de sa catégorie dans le secteur du courtage de camion reposant sur la technologie et les services complémentaires de logistique de dernier kilomètre, de transport géré et d'expédition internationale.
- XPO prévoit actuellement de compléter la scission au quatrième trimestre de 2022, sous réserve de l'évolution des conditions, ce qui inclurait également l'approbation finale du Conseil d'administration de XPO.



Leader autonome et reposant sur la technologie de transport négocié

PLATEFORME DE COURTAGE DE CAMION REPOSANT SUR LA TECHNOLOGIE AVEC UNE LONGUE EXPÉRIENCE DE RECETTES HORS NORME ET DE CROISSANCE DE MARGE

- Modèle flexible sans actif avec un RCI élevé, conçu pour dégager des profits quel que soit le cycle
- Avantage de technologie de précurseur avec l'offre de courtage numérique exclusive XPO Connect® ; bénéficie de l'appui de tendances séculaires
- Capacité massive d'env. 80 000 transporteurs dans le monde, représentant un total d'environ un million de camions
- Services complémentaires pour logistique du dernier kilomètre et expédition internationale
- Solides relations avec des clients de premier ordre
- Une équipe de direction très expérimentée qui travaille ensemble depuis de nombreuses années ; une expertise qui ajoute de l'agilité à l'entreprise
- A obtenu des performances plus de 3 fois supérieures à la croissance du secteur entre 2013 et 2021 avec des recettes TCAM de 27 % par rapport à un TCAM de 9 %, gagnant ainsi des parts du marché

CHIFFRES ESSENTIELS DU TRANSPORT NÉGOCIÉ¹

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

MESURE DE LA CROISSANCE DU SERVICE DE COURTAGE DE CAMION

Croissance des revenus 2021 d'une année sur l'autre	63 %
TCAM des recettes 2013-2021	27 %
Croissance 2021 des charges d'une année sur l'autre pour les 20 premiers clients/croissance totale de charge	35 % à 29 %
Croissance de marge 2021 d'une année sur l'autre	49 %

Après la séparation, XPO prévoit que la scission sera négociée à des facteurs au moins aussi élevés que ses pairs les plus proches en valeur en raison de la capacité éprouvée de sa plateforme de courtage de camion reposant sur la technologie à obtenir des performances plus élevées que le secteur en général

¹ Inclut le courtage de camion de la société, la logistique du dernier kilomètre, et les opérations de transport géré et d'expédition mondiale
Remarque : pour les rapprochements de l'EBITDA ajusté du transport en courtage et la croissance de la marge du courtage en camion, voir les pages 11 et 13 respectivement.

Leader LTL indépendant et non diversifié

DES AVANTAGES CONCURRENTIELS IMPORTANTS EN TANT QUE TROISIÈME TRANSPORTEUR LTL LE PLUS IMPORTANT AVEC UN RÉSEAU NATIONAL AUX ÉTATS-UNIS

- RCI élevé avec capital alloué à l'accroissement de la densité du réseau, l'extension de la flotte, des talents et le développement technologique
- Une dynamique sectorielle favorable, dans un environnement de prix fixe ; une forte demande tirée par la croissance rapide du e-commerce et la poursuite de la reprise de l'activité industrielle
- Se distingue par sa technologie exclusive ; fabrication interne de remorques et environ 130 écoles de formation de chauffeurs
- De nombreuses relations à long terme avec les clients sur les quelques 25 000 comptes desservis
- De vastes opportunités d'améliorer le rendement au moyen de nombreuses initiatives spécifiques à la société
- Deuxième meilleur coefficient d'exploitation ajusté du secteur en 2021

CHIFFRES ESSENTIELS DU TRANSPORT LTL

Chiffre d'affaires 2021	4,1 milliards \$
Revenu d'exploitation 2021	618 millions \$
EBITDA ajusté 2021	904 millions \$
EBITDA ajusté 2022E	Plus de 1 milliard \$
Amélioration de la marge d'exploitation ajustée 2015-2021¹	910 bps
Flux net de trésorerie généré pour 2016-2021	Plus de 3 milliards \$
Terminaux	291
Conducteurs	env. 12 000
Tracteurs	env. 7 900
Remorques	env. 25 800

Après la séparation, en tant que service non diversifié de transport LTL, XPO prévoit que l'action de la société reflètera son succès démontré à améliorer les opérations de façon à stimuler la création de valeur

Remarque : pour les rapprochements de l'EBITDA ajusté du transport LTL, l'amélioration de la marge d'exploitation ajustée et le flux de trésorerie net, voir la page 12

¹ En excluant les plus-values réalisées sur les ventes de biens immobiliers

Des raisons stratégiques et financières convaincantes en faveur de la scission

Un accent plus marqué sur les priorités stratégiques

- Chaque société bénéficiera d'un accent sans partage sur les priorités stratégiques, les exigences des clients et les intérêts des actionnaires, avec sa propre équipe de direction et sa propre culture, une plus grande flexibilité dans la gestion des prises de décision stratégiques.

Un RIC élevé et une flexibilité améliorée dans l'allocation de capital

- Il est prévu que les deux sociétés génèrent un rendement élevé du capital investi et un solide flux de trésorerie disponible sur la base des performances historiques des activités de base qu'elles couvrent, et toutes deux jouiront d'une plus grande flexibilité dans l'allocation de capital.

Base d'investisseurs dédiée

- Chaque entreprise disposera d'une base d'investisseurs cohérente avec une proposition de valeur clairement définie et sera évaluée séparément par la communauté des investisseurs au bénéfice de chaque entreprise dans le cadre de l'exécution de sa stratégie de croissance.

Devise des capitaux propres

- Chaque société aura sa propre devise de capitaux propres pour poursuivre ses objectifs stratégiques, y compris les acquisitions, et pour augmenter de façon significative l'attrait à long terme de ses programmes de compensation des capitaux propres, avec une dilution moindre pour les actionnaires existants.

Notation de crédit de bonne qualité pour chaque société

- Chaque société aura un solide bilan avec un faible effet de levier net et de solides caractéristiques financières au premier jour de la scission et chaque société poursuivra une notation de crédit de bonne qualité

Une technologie ciblée et centrée sur le client

- Chaque société sera en mesure de se distinguer plus encore en tant qu'innovateur centré sur le client en focalisant les ressources technologiques sur l'amélioration des logiciels exclusifs développés pour les services particulier de chacune d'elles et leurs marchés finaux.

Attirer et retenir des talents uniques vers chaque entreprise

- Chaque entreprise sera mieux placée pour attirer et retenir des talents de classe internationale en offrant une rémunération significative à base d'actions qui reflètera plus étroitement les performances et les intérêts des actionnaires respectifs.

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

Résoudre l'escompte de valorisation

Un grand nombre de pairs du secteur de XPO négocient à des primes d'évaluation importantes pour XPO, avec des multiples plus élevés de l'EBITDA ajusté et du BPA, même si XPO enregistre des performances supérieures à nombre de ses pairs sur des mesures essentielles :

- La supériorité des performances de la société doit être rendue plus flagrante et elle doit se présenter sous la forme de deux activités non diversifiées indépendantes et ciblées, sans offre excédentaire conglomérée.
- La scission planifiée créera une séparation bien marquée des deux activités de base de XPO : transport LTL en Amérique du Nord et transport négocié en Amérique du Nord, essentiellement la plateforme de courtage de camion reposant sur la technologie de la société.
- Chaque activité de base est en soi une plateforme à la tête du secteur, avec des avantages concurrentiels d'échelle et des facteurs de valorisation spécifiques à la société, y compris des modèles à RIC élevé, une génération dynamique de trésorerie disponible, une technologie exclusive et des relations à la clientèle de premier ordre et de longue date.
- XPO croit que les sociétés séparées seront évaluées par rapport à leurs justes pairs au sein de l'industrie, à savoir d'autres entreprises conduisant des activités exclusives de transport LTL et de courtage, ce qui fera ressortir plus clairement leur sous-évaluation à la communauté des investisseurs.
 - La scission devrait également attirer de nouveaux investisseurs concentrés sur les nouvelles technologies en se présentant comme une grosse plateforme légère de courtage de camion reposant sur la technologie avec un solide bagage en matière de création de valeur par l'automatisation.
- XPO pense que la séparation augmentera le prix agrégé de négociation de l'action des deux entreprises indépendantes pour arriver à un prix supérieur au prix auquel l'action XPO aurait été négociée si les activités distinctes étaient restées associées.

La scission par XPO de son segment logistique GXO en 2021 a été une stratégie très réussie qui a débloqué une valeur importante pour les actionnaires en tant que logistique contractuelle pure

Profils des investissements planifiés

XPO prévoit de se dessaisir ses activités européennes et de son opération intermodale en simplifiant son offre de service de transport :

ACTIVITÉ EUROPÉENNE DE TRANSPORT DE MARCHANDISES

- Assure des services de transport LTL géré, de logistique de dernier kilomètre et d'expédition internationale
- 1er courtier de camion et 1er prestataire de service de transport LTL en France et en Ibérie (Espagne et Portugal) ; n° 3 courtier de camion au Royaume-Uni ; plus gros réseau de transport LTL à propriétaire unique au Royaume-Uni.
- En fin d'exercice 2021, l'entreprise disposait en tout de 207 sites dans 14 pays et d'environ 13 700 employés
- Pour l'exercice 2021 complet, l'entreprise a généré 3,1 milliards de dollars de recettes

OPÉRATION INTERMODALE EN AMÉRIQUE DU NORD

- Un prestataire de services de premier plan fournissant des services de factage et de courtage ferroviaire en Amérique du Nord
- En fin d'exercice 2021, l'entreprise disposait de 44 sites incluant 36 sites de factage et environ 425 employés
- Pour l'exercice 2021 complet, l'entreprise a généré 1,2 milliards de dollars de recettes

XPO entend se dessaisir de ses activités européennes soit au moyen d'une vente, soit au moyen d'une cotation sur une bourse européenne, et elle a stipulé un accord d'exclusivité en lien avec une vente potentielle de son opération intermodale d'Amérique du Nord

Annexe

Rapprochements financiers

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

RAPPROCHEMENT DE L'EBITDA AJUSTÉ ATTRIBUABLE À LA SCISSION PLANIFIÉE

(non audité)	Exercice clos au 31 déc. 2021	
Opérations de scission		
Revenu d'exploitation	\$	226
Autres dépenses		(2)
Dépréciation et amortissement		79
Coûts de transaction et d'intégration		2
EBITDA ajusté ⁽²⁾	\$	305

¹ Il est prévu que la scission planifiée inclut l'activité de courtage en camion de la société ainsi que les services de logistique de dernier kilomètre, de transport géré et des opérations d'expédition internationale

² Exclut les coûts sociaux non alloués

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

Rapprochements financiers (suite)

Le tableau suivant rapproche le revenu d'exploitation de XPO attribuable à son activité LTL en Amérique du Nord pour les années clôturées les 31 décembre 2021, 2020, 2019, 2018, 2017 et 2016 avec le revenu d'exploitation ajusté, le coefficient d'exploitation ajusté, l'EBITDA ajusté et le flux de trésorerie net des mêmes périodes, ainsi que les revenus d'exploitation ajustés et le rapport d'exploitation ajusté pour l'exercice clos au 31 décembre 2015.

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

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

¹ Le ratio d'exploitation est obtenu par le calcul suivant : (1 — (revenu d'exploitation divisé par les recettes))

² Les autres recettes comprennent principalement les revenus de pension

³ Exclut les coûts sociaux non alloués

⁴ Le ratio d'exploitation ajusté est calculé comme (1 — (le résultat d'exploitation ajusté divisé par le chiffre d'affaires)) ; la marge opérationnelle ajustée est l'inverse du ratio d'exploitation ajusté

⁵ La trésorerie nette générée par les recettes d'exploitation est calculée comme la différence entre les recettes d'exploitation et les paiements pour les achats de biens et équipements.

⁶ Les flux de trésorerie nette générés par l'EBITDA ajusté est calculé comme l'EBITDA ajusté, en excluant les plus-values sur les opérations immobilières, moins les paiements pour les achats de biens et d'équipements ; la société se réfère également à cette mesure comme flux net de trésorerie dégagé du transport LTL

⁷ 2015 représente les résultats de l'exercice complet ; la société a acheté le service LTL en Amérique du Nord au 4e trimestre 2015

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

Rapprochements financiers (suite)

Le tableau suivant rapproche les recettes de XPO attribuables à son activité de courtage de camion⁽¹⁾ en Amérique du Nord pour les périodes closes le 31 décembre 2021 et 2020 avec les marges des mêmes périodes.

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

en millions de dollars (non audité)	Exercice annuel clôturé le 31 décembre		
	2021	2020	% variation
Recettes	\$ 2,749	\$ 1,684	63.2%
Coût du transport et des services (sauf la dépréciation et l'amortissement)	2,322	1,398	
Marge ⁽²⁾	\$ 427	\$ 286	49.3%

¹ Il est prévu que la scission planifiée inclut l'activité de courtage en camion de la société ainsi que les services de logistique de dernier kilomètre, de transport géré et des opérations d'expédition internationale

² La marge est calculée en soustrayant au montant du revenu les coûts de transport et de services (sauf la dépréciation et l'amortissement) pour le secteur du courtage de camion seulement

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

XPOLogistics