

AOÛT 2022

Présentation aux investisseurs

Mesures financières non conformes aux PCGR

Comme l'exigent les règlements de la Commission des valeurs et des changes (« SEC »), nous fournissons des rapprochements des mesures financières non conformes aux PCGR contenues dans ce document avec les mesures directement comparables en vertu des PCGR, présentés dans les tableaux financiers en annexe de ce document.

Ce document présente les mesures financières non conformes aux PCGR suivantes : le bénéfice ajusté avant intérêts, impôts et amortissement (« EBITDA ajusté ») sur une base consolidée ; la marge d'EBITDA ajusté sur une base consolidée ; le bénéfice net ajusté des activités poursuivies attribuable aux actionnaires ordinaires et le bénéfice dilué ajusté des activités poursuivies par action (« BPA ajusté ») sur une base consolidée ; les flux de trésorerie disponibles ; le revenu d'exploitation ajusté (incluant et excluant les gains sur les transactions immobilières) et le ratio d'exploitation ajusté (incluant et excluant les gains sur les transactions immobilières) pour les camions non chargés en Amérique du Nord ; l'EBITDA ajusté sauf les plus-values sur les transactions immobilières pour les camions à charge partielle nord-américains ; l'EBITDA ajusté attribuable au courtage nord-américain de camions ; la rentabilité du capital investi (RCI) sur une base consolidée ; l'effet de levier net ; la dette nette ; et l'EBITDA ajusté attribuable à RXO (scission prévue).

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

L'EBITDA ajusté, la marge d'EBITDA ajusté, le bénéfice net ajusté des opérations continues attribuables aux actionnaires ordinaires et le BPA ajusté comprennent des ajustements pour les coûts de transaction et d'intégration, ainsi que les coûts de restructuration, les règlements de litiges et d'autres ajustements, comme indiqué dans les tableaux ci-joints. Les ajustements de transaction et d'intégration sont généralement les surcoûts qui résultent d'une acquisition, cession ou scission réelle ou prévue et peuvent inclure les coûts de transaction, les commissions des conseillers, les primes de rétention et les coûts salariaux internes (dans la mesure où les personnes sont affectées à plein temps aux activités d'intégration et de transformation) ainsi que certaines dépenses d'intégration et de convergence des systèmes informatiques. Les coûts de restructuration concernent principalement les indemnités de licenciement relatives aux initiatives d'optimisation de l'activité. La direction utilise des mesures financières non-PCGR pour prendre des décisions financières, opérationnelles et de planification et évaluer les performances courantes de chaque segment de métier de XPO.

Nous estimons que le flux de trésorerie disponible est une mesure importante de notre capacité à rembourser une dette arrivant à maturité ou de financer d'autres utilisations de notre capital susceptibles d'améliorer la valeur pour les actionnaires. Nous calculons les flux de trésorerie disponibles comme les flux de trésorerie nets générés par les activités d'exploitation des opérations continues, plus la trésorerie collectée sur des créances à prix d'achat différé, moins le paiement pour les achats d'immobilisations corporelles plus le produit de la vente d'immobilisations corporelles. Nous pensons que l'EBITDA ajusté et la marge d'EBITDA ajustée améliorent la comparaison entre les périodes en éliminant l'impact de notre structure de capital (intérêts et dépenses de financement), base d'actifs (dépréciation et amortissement), règlements de litiges, impacts de l'impôt et autres ajustements tels que définis dans les tableaux ci-joints que la direction a déterminés comme non pertinent pour le cœur des opérations, afin d'aider les investisseurs à évaluer les tendances de nos activités sous-jacentes. Nous pensons que le bénéfice net ajusté des opérations continues attribuable aux actionnaires ordinaires et le BPA ajusté améliorent la comparabilité de nos résultats d'exploitation d'une période à l'autre en supprimant l'impact de certains coûts et gains que la direction a déterminés ne pas refléter nos activités d'exploitation de base, l'amortissement des immobilisations incorporelles liées aux acquisitions, les règlements de litiges, les coûts de transaction et d'intégration, les coûts de restructuration et autres ajustements comme indiqué dans les tableaux ci-joints. Nous pensons que le revenu 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 d'image, ainsi que les charges d'amortissement et (ii) y compris l'incidence des revenus de pension encourus au cours de la période de déclaration, comme indiqué dans les tableaux ci-joints. Nous pensons que le rendement du capital investi (RCI) est une mesure importante car il mesure l'efficacité avec laquelle nous déployons notre capital de base. Le RCI est calculé comme le bénéfice d'exploitation net après impôts (NOPAT) pour douze mois glissants divisé par le capital investi à la fin de cette période. Le NOPAT est calculé comme l'EBITDA ajusté moins les charges d'amortissement, les plus-values immobilières et les impôts en espèces plus les intérêts de location simple. Le capital investi est calculé comme les capitaux propres plus la dette et les dettes de location-exploitation, moins les liquidités, le fonds commercial et les actifs incorporels. Nous pensons que le levier net et la dette nette sont des mesures importantes de notre position de liquidité globale et sont calculés en retirant la trésorerie et les équivalents de trésorerie de notre dette totale déclarée et en rapportant la dette nette sous la forme d'un ratio de notre EBITDA ajusté déclaré. Nous estimons que l'EBITDA ajusté attribuable à RXO (scission prévue) améliore la comparabilité d'une période à l'autre en supprimant les ajustements indiqués dans les tableaux ci-joints qui selon la direction ne reflètent pas les activités d'exploitation principales et aider ainsi les investisseurs à évaluer les tendances de nos activités sous-jacentes. Nous calculons l'EBITDA ajusté attribuable à RXO (scission prévue) comme le revenu d'exploitation des activités de séparation plus les coûts de transaction et d'intégration et la dépréciation et l'amortissement moins les autres dépenses.

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

Déclarations prévisionnelles

Ce document présente les déclarations prospectives au sens de la section 27A du Securities Act de 1933, tel que modifié, et de la section 21E du Securities Exchange Act de 1934, tel que modifié, y compris des déclarations relatives à la scission prévue de notre plateforme technologique de services de courtage et de la vente ou de la cotation en bourse de nos activités européennes, du calendrier prévu de ces transactions et des avantages anticipés de ces transactions ; nos objectifs financiers pour l'ensemble de l'année 2022 en matière d'EBITDA ajusté consolidé, d'EBITDA ajusté nord-américain sur la charge partielle LTL, la dépréciation et l'amortissement (hors amortissement des actifs incorporels liés à l'acquisition), de charges d'intérêts, de taux d'imposition, de BPA dilué ajusté (hors amortissement des immobilisations incorporelles associées aux acquisitions), les dépenses d'investissement brutes, les dépenses d'investissement nettes et les flux de trésorerie disponibles ; notre objectif financier d'EBITDA ajusté pour le troisième trimestre 2022 ; notre attente d'amélioration d'une année sur l'autre de plus de 100 points de base du ratio d'exploitation ajusté nord-américain LTL ; notre objectif financier d'au moins 1 milliard \$ d'EBITDA ajusté pour 2022 dans le segment nord-américain de LTL y compris les gains sur les ventes de biens immobiliers jusqu'à 50 millions de dollars au quatrième trimestre 2022 ; et nos objectifs ESG. Toutes les déclarations autres que celles portant sur des données passées sont, ou sont susceptibles d'être, des déclarations prévisionnelles. Dans certains cas, les déclarations prévisionnelles peuvent être identifiées par l'utilisation de termes prévisionnels tels que « prévoit », « estime », « pense », « continue », « pourrait », « souhaite », « est susceptible de », « plan », « potentiel », « prédit », « devrait », « sera », « s'attend à », « objectif », « projection », « prévision », « but », « orientation », « perspectives », « effort », « cible », « trajectoire » ou par leur contraire ou d'autres termes comparables. Toutefois, l'absence de tels termes ne signifie en rien que les déclarations ne sont pas prévisionnelles. Ces déclarations prévisionnelles reposent sur certaines hypothèses et analyses que nous avons faites compte tenu de notre expérience et de notre perception des tendances historiques, de la conjoncture actuelle et des développements futurs attendus ainsi que d'autres facteurs que nous estimons pertinents en fonction des circonstances.

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

Toutes les déclarations prévisionnelles figurant dans ce document sont couvertes par les présents avertissements et aucune assurance ne peut être donnée quant à la réalisation des résultats ou développements anticipés ou, même en cas de réalisation substantielle, qu'ils auront les conséquences ou effets attendus pour nous ou nos activités ou opérations. Les déclarations prévisionnelles figurant dans le présent document ne sont valables qu'à la date de celui-ci et nous ne nous engageons aucunement à les mettre à jour afin de tenir compte d'événements ou circonstances ultérieurs, de changements dans les attentes ou de la survenance d'événements inattendus, à moins que la loi ne l'y oblige.

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

LES CLÉS DE L'INVESTISSEMENT ET LA SCISSION	5
RÉSULTATS FINANCIERS CLÉS ET PRÉVISIONS	13
XPO : CHARGE PARTIELLE (LTL)	17
RXO : COURTAGE DE CAMION	24
DOCUMENTS SUPPLÉMENTAIRES	33

Pourquoi investir dans XPO aujourd'hui ?

Plusieurs catalyseurs de création de valeur, largement indépendants des conditions macro : Leviers spécifiques à XPO pour la transformation LTL ; scission de la plateforme de transport en courtage de RXO ; cession d'entreprises européennes ; poursuite du désendettement

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

XPO est un fournisseur leader de services de transport de marchandises

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

CHIFFRES CLÉS DE XPO¹

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

Sites	749
-------	-----

Employés	env. 43 000
----------	-------------

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

Taille du secteur de charge partielle ²	env. 51 milliards \$
--	----------------------

Taille du secteur du courtage camions ³	env. 88 milliards \$
--	----------------------

UN POSITIONNEMENT FORT SUR LES CŒURS DE MÉTIERS

- L'un des plus grand fournisseur de transport en charge partielle (LTL) en Amérique du Nord
- Quatrième courtier américain en transport de charges complètes
- Plus de 90 % des revenus d'exploitation de 2021 proviennent de la charge partielle (LTL) et du courtage camions
- Les entreprises européennes occupent des positions de leader dans les marchés clés du transport : France, Royaume-Uni, Espagne et Portugal

¹ Données mondiales pour les emplacements, les clients et les employés au 30 juin 2022 ; sauf le segment logistique séparé le 2 août 2021

² Recherches tierces : Chiffre d'affaires du secteur LTL aux États-Unis, 2021

³ Recherches tierces : Les revenus du secteur de la charge complète aux États-Unis en 2021 ; reflète la composante courtage avec un total des opportunités récupérables d'environ 400 milliards de dollars

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



Remarque : Liste non exhaustive

La scission prévue créera deux leaders de l'industrie autonomes, chacun en bonne voie pour la croissance des bénéfices

- **XPO sera basé sur les actifs : Le troisième plus grand prestataire de charge partielle non diversifié**
 - L'un des rares réseaux LTL d'envergure nationale aux États-Unis
 - Une technologie propriétaire et d'autres leviers spéciaux de l'entreprise améliorent l'efficacité et la croissance
- **RXO aura une structure légère : Plateforme de transport en courtage à hautes performances et technologique**
 - La meilleure entreprise de courtage de camions de sa catégorie avec une technologie de pointe et un accès à une capacité massive ; plus de 80 % du revenu d'exploitation de 2021 généré grâce aux opérations planifiées de RXO
 - Des services de courtage complémentaire pour le transport géré, le dernier kilomètre et les réexpéditions mondiales.

Le prix de négociation global des deux actions après la scission (XPO et RXO) devrait être nettement supérieure au prix auquel l'action de XPO se négocierait si les deux entreprises restaient combinées, ce qui crée des opportunités pour une utilisation plus efficace des fonds propres

XPO a vendu ses opérations intermodales en mars 2022 et prévoit de céder ses activités européennes

Scission en voie d'achèvement au T4 2022

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

XPO sera la troisième plus grande société de LTL d'Amérique du Nord

Après la séparation, XPO s'attend à ce que les actions de sa société de LTL autonome mettent en valeur son élan démontré, de long terme avec des initiatives propres qui stimulent la création de valeur

CHIFFRES CLÉS¹

Chiffre d'affaires 2021	4,1 milliards \$
Revenu d'exploitation 2021	618 millions \$
EBITDA ajusté 2021	904 millions \$
EBITDA ajusté 2022E	Au moins 1 milliard \$
T4 De 2015 à 2022, l'amélioration du ratio d'exploitation ajusté ²	1 290 bps
Flux net de trésorerie généré pour 2016 – T2 2022	Plus de 3,8 milliards \$
Terminaux	294
Chauffeurs	env. 13 000
Tracteurs	env. 8 200
Remorques	env. 27 000

¹ Le segment LTL Nord américain de XPO terminaux, des chauffeurs, des tracteurs et des remorques au 30 juin 2022

² Hors gains réalisés sur les ventes de biens immobiliers

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

POSITION DE LEADER AMÉLIORÉE PAR LES AVANTAGES COMPÉTITIFS SPÉCIFIQUES DE XPO

- Modèle d'entreprise basé sur les actifs avec un RCI élevé, qui se distingue par une technologie propriétaire, une fabrication de remorques en interne et des écoles de formation des chauffeurs
- Plus de 3,8 milliards de dollars de liquidités nettes générées en LTL à ce jour
- Des dépenses d'investissement à hauteur de 8 % à 9 % du chiffre d'affaires en 2022 pour développer le réseau, élargir la flotte et la base de recrutement, ainsi que pour améliorer la technologie et tirer parti des coûts fixes
- Une belle opportunité pour continuer d'augmenter le rendement dans un environnement de prix structurellement sain
- Un ratio d'exploitation de 82,5 % au T2 2022 et un ratio d'exploitation ajusté de 80,4 %², soit une amélioration de 70 points de base annuels
 - La capacité à réaliser des centaines de points de base supplémentaires d'amélioration dans le temps, en atteignant un ratio d'exploitation de plus de 70 points
- De nombreuses relations à long terme avec les clients sur les quelques 25 000 comptes desservis
- Le deuxième meilleur ratio d'exploitation ajusté² des transporteurs LTL cotés en bourse en 2021

RXO sera un leader du courtage basé sur la technologie

Après la séparation, XPO prévoit que les actions de RXO se négocieront 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 à obtenir des performances plus élevées que le secteur en général

CHIFFRES CLÉS DE LA PLATEFORME¹

Chiffre d'affaires 2021	4,8 milliards de dollars
Revenu d'exploitation 2021	226 millions de dollars
EBITDA ajusté 2021	305 millions de dollars
Employés	env. 5 600
Clients	env. 10 000

MESURE DE LA CROISSANCE DU SERVICE DE COURTAGE DE CAMION

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

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

- Modèle flexible en actif léger avec un RCI élevé, conçu pour dégager des profits quel que soit le cycle
- Avantage de la technologie précurseur avec l'offre de courtage numérique propriétaire XPO Connect[®] avec l'adoption rapide du secteur
- Capacité massive d'environ 98 000 transporteurs de charges complètes indépendants en Amérique du Nord
- Des relations fortes avec les clients les plus sûrs sur des marchés verticaux clés
- Une équipe de direction très expérimentée qui travaille ensemble depuis de nombreuses années ; une expertise qui augmente l'agilité
- Les recettes ont augmenté env. 3 fois plus que la croissance du secteur de 2013 à 2021, en continuant de prendre des parts

¹ Y compris les opérations de courtage de camions en Amérique du Nord, le transport géré, du dernier kilomètre et les réexpéditions mondiales de la société ; les données des employés et des clients au 30 juin 2022
Reportez-vous à la section « Mesures financières non conformes aux PCGR » à la page 2 et aux documents supplémentaires pour obtenir des informations connexes

Une longue histoire de création de valeur pour les actionnaires

ACCROÎTRE LES RÉSULTATS PAR L'ALLOCATION DE CAPITAL PERTINENTE ET LES LEVIERS SPÉCIFIQUES DE L'ENTREPRISE

- XPO était le 7e titre le plus performant de la dernière décennie sur le Fortune 500, sur la base des données de marché de Bloomberg
- Un retour sur capital investi (RCI) de 38 % pour les douze mois glissants clos le 30 juin 2022
- Plus de 3 milliards de dollars dépensés en technologie toutes activités confondues au cours des 11 dernières années, y compris la numérisation du courtage de camions et l'optimisation de la charge partielle
- Amélioration de 1 290 points de base du ratio d'exploitation ajusté de la charge partielle en Amérique du Nord, hors gains issus des ventes de biens immobiliers depuis l'achat de l'activité au T4 2015
- Génération d'une augmentation de 27 % du TCAC des recettes de courtage de camions en Amérique du Nord de 2013 à 2021, soit 3 fois plus de que le taux de croissance du secteur
- Opération intermodale vendue en mars 2022
- La croissance robuste de l'EBITDA et le soutien des flux de trésorerie disponibles continuent de réduire notre levier d'endettement

La scission de la logistique de GXO était les actions ayant les meilleures performances de toutes les scissions en 2021

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

Une forte culture ESG

Actions climatiques récentes : pilotage des camions tout électriques, déploiement de carburants plus propres, test de doubles remorques pour leur rendement énergétique ; et fourniture aux sociétés de courtage de ressources pour les aider à adopter des technologies plus durables

CATÉGORIES DES CRITÈRES D'ESG

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

- Directeur de la diversité en charge de la DE&I ; Comités directeurs favorisant la diversité, l'inclusion et l'équité
- La rémunération des dirigeants repose sur les objectifs ESG
- Objectifs de DE&I centraux pour le recrutement et la rétention
- Amélioration volontaire et importante de la diversité en collaborant avec des universités accueillant majoritairement des afro-américain(e)s (HBCU)
- Promotion de femmes et des minorités à des postes de cadres moyens et supérieurs
- Communication sur les avantages d'appartenir à une culture plus inclusive parmi les groupes sous-représentés, afin de répliquer la réussite lors du recrutement de personnes LGBTQ+
- Mesures pour aligner les objectifs liés au climat avec celles de la TCFD, sur la base des rapports SASB et GRI
- Après la scission, chaque entreprise autonome aura un cadre environnemental, social et de gouvernance solide dès le premier jour suivant la séparation

Résultats financiers clés et prévisions

Résultats du deuxième trimestre 2022

RECETTES	3,23 milliards \$
RECETTES NETTES¹	141 millions \$
REVENU D'EXPLOITATION	230 millions \$
BPA DILUÉ²	1,22\$
FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX ACTIVITÉS D'EXPLOITATION³	199 millions \$
RECETTES NETTES AJUSTÉES¹	209 millions \$
BPA DILUÉ AJUSTÉ²	1,81\$
EBITDA AJUSTÉ	405 millions \$
FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLE	73 millions \$

- Le chiffre d'affaire, les recettes nettes¹ et le revenu d'exploitation battent des records au T2 ; l'EBITDA ajusté et le BPA dilué ajusté battent des records à tous les trimestres
- La croissance annuelle des revenus de 14,6 % en charge partielle en Amérique du Nord
- EBITDA ajusté de 405 millions de dollars ; neuvième trimestre consécutif avec une progression de l'EBITDA ajusté
- Le BPA dilué ajusté de 1,81 \$ était en hausse de 48 % sur un an
- Un flux de trésorerie disponible de 73 millions de dollars, avec des dépenses d'investissement doublées en LTL

¹ Des opérations continues attribuables aux actionnaires ordinaires

² Résultat dilué des opérations continues par action

³ Flux de trésorerie nets générés par les activités d'exploitation provenant des activités poursuivies
Consulter le chapitre « Mesures financières non conformes aux PCGR » en page 2 et l'Annexe pour plus d'informations

Hausse des prévisions annuelles de 2022 avec des perspectives relevées

La société a relevé ses objectifs pour l'ensemble de l'année en matière d'EBITDA ajusté, de BPA dilué ajusté et de flux de trésorerie disponibles, et elle a mis à jour les métriques sous-jacentes :

- EBITDA ajusté de 1,40 milliard de dollars à 1,43 milliard de dollars :
 - Comprend l'EBITDA ajusté du troisième trimestre de 330 millions de dollars à 345 millions de dollars, à l'exclusion des gains sur les ventes de biens immobiliers ;
 - Les LTL nord-américains devraient générer au moins 1 milliard de dollars d'EBITDA ajusté pour l'année complète, y compris des gains sur les ventes de biens immobiliers pouvant atteindre 50 millions de dollars au quatrième trimestre ;
- L'amélioration de plus de 100 points de base en rythme annuel du ratio d'exploitation ajusté de la charge partielle nord-américaine¹ ;
- Dépréciation et amortissement d'environ 385 millions \$, sauf l'amortissement des actifs incorporels liés à l'acquisition
- Intérêts débiteurs de 145 à 150 millions \$
- Taux d'imposition réel de 24 % à 25 %
- BPA dilué ajusté de 5,55 \$ à 5,90 \$, hors amortissement des actifs incorporels liés à l'acquisition, et sur la base de 117 millions par action dilué en circulation à la fin de l'année 2022.

Concernant les flux de trésorerie 2022, les objectifs sont :

- Dépenses en capital brutes de 500 millions \$ à 550 millions \$
- Dépenses nettes en capital de 425 à 475 millions \$.

Ceci reflète des augmentations annuelles de 14 % de l'EBITDA ajusté et de 33 % du BPA dilué ajusté au point médian de chaque fourchette

¹ Le ratio d'exploitation ajusté sauf les gains sur les ventes de patrimoine immobilier

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

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

Bilan et liquidité

Au 30 juin 2022

DETTE NETTE¹ 2,5 milliards de dollars

LEVIER OPÉRATIONNEL NET² 1.8x

LIQUIDITÉ TOTALE³ 1,4 milliard de dollars

Poursuivre la réduction de la dette nette par une réduction ordonnée du levier d'endettement :

- 2,7x (fin 2021)
- 2,0x (T1 2022)
- 1,8x (T2 2022)
- En mars 2022, l'opération intermodale nord-américaine a été vendue
- Deux trimestres consécutifs de ratio de levier net dans les limites de l'objectif de 1,0x à 2,0x, soutenu par une forte génération d'EBITDA ajusté et une forte conversion des flux de trésorerie disponible

¹ Calculé comme une dette totale de 2,91 milliards \$ moins 436 millions \$ de trésorerie et équivalents de trésorerie

² Calculé comme la dette nette de 2,48 milliards \$ divisée par l'EBITDA ajusté de la période de douze mois glissants close le 30 juin 2022 pour 1,36 milliard \$

³ Comprend environ 1 milliard de dollars de capacité d'emprunt disponible et environ 436 millions de dollars de liquidités

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

XPO : Charge partielle

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

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

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

- Des avantages concurrentiels significatifs aux États-Unis dont l'un des rares réseaux de LTL à l'échelle nationale : ~25 000 comptes servis et plusieurs relations clients de longue date
- Une dynamique sectorielle favorable, en particulier un environnement de prix ferme
- Grande opportunité d'améliorer la rentabilité grâce à de nombreuses initiatives spécifiques à XPO, dont beaucoup sont indépendantes de la macro, notamment :
 - La croissance de la base des chauffeurs et de la flotte, avec un plan de réduction du recours à des fournisseurs de transport de ligne tiers, pour économiser 30 % à 40 % du coût à chaque mile
 - Optimisation des opérations de transbordement et de ramassage et de livraison grâce aux applications de la technologie propriétaire pour l'acheminement, la constitution du chargement et la productivité du travail ; et des algorithmes de tarification avancés
 - Développer la capacité du réseau (les portes, tracteurs et remorques) et la fabrication de remorques en interne
 - Gestion forte du pipeline de vente : Le T2 de 2022 a vu un record de nouveaux contrats remportés par l'entreprise
- Env. 13 000 chauffeurs routiers professionnels, avec l'avantage de former des chauffeurs commerciaux sur 130 sites de l'entreprise
- RCI élevé avec capital alloué à l'accroissement de la densité du réseau, l'extension de la flotte, des talents et le développement technologique

Profil de la charge partielle nord-américaine

En bonne voie pour la croissance des bénéfices : 70 points de base annuel d'amélioration du ratio d'exploitation ajusté¹ à 80,4 % au T2

CHIFFRES CLÉS

Taille du secteur ²	env. 51 milliards \$
Part de marché de XPO	env. 8 %
Plus gros client en % des recettes en 2021	2 %
2021 fret livré	~18 milliards de livres (lb)
Terminaux ³	294
Employés ³	env. 22 000
Tracteurs / remorques ³	env. 8 200 / 27 000

¹ Hors gains réalisés sur les ventes de biens immobiliers

² Recherches tierces, revenus du secteur américaines de LTL, 2021

³ Au 30 juin 2022

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

DEUXIÈME QUARTIER 2022

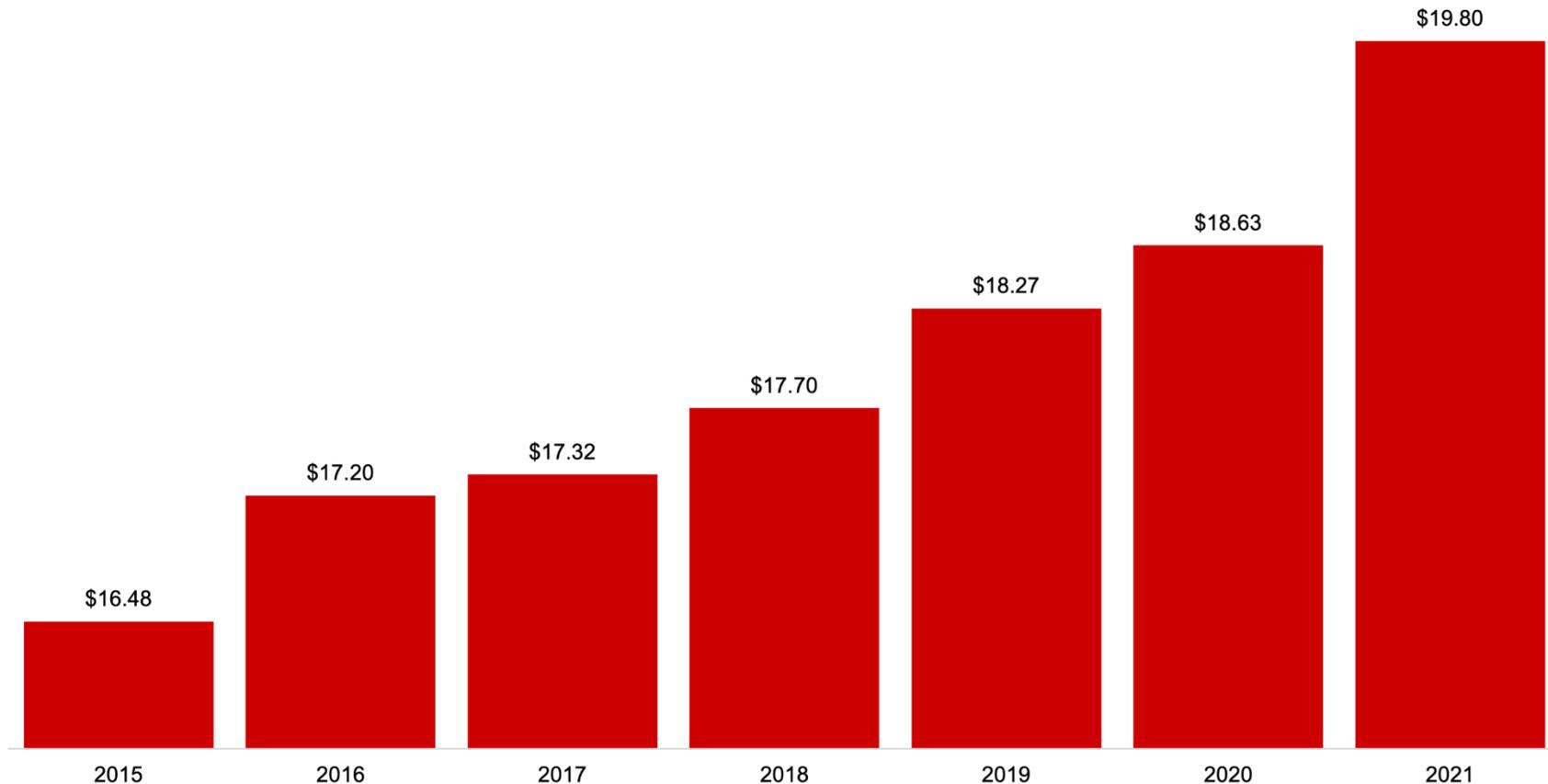
Recettes	1,2 milliards \$
Revenu d'exploitation	216 millions \$
EBITDA ajusté	294 millions \$
Ratio d'exploitation ajusté ¹	80,4 %

ANNÉE COMPLÈTE 2021

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

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

REVENU BRUT DE CHARGE PARTIELLE DE XPO PAR QUINTAL¹



Au T2 2022, le rendement annuel a augmenté de 11 % hors carburant

¹ Sauf l'impact des surcharges carburant

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

La feuille de route comprend le suivi des pièces, l'optimisation du transport de ligne et le service de collecte et de livraison, ainsi qu'une meilleure productivité du transbordement

TARIFICATION

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

TRANSPORT SUR LONGUE DISTANCE ET RÉSEAU

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

ROUTAGE DE RAMASSAGE ET DE LIVRAISON

- Poursuivre le déploiement des nouveaux outils d'expédition en 2022
- Déployer des nouveaux outils de planification en 2021

SERVICE CLIENTS

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

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

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

AMÉLIORATION DE LA FLUIDITÉ DU RÉSEAU

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

TARIFICATION DE LA CONDUITE

- La nouvelle technologie de tarification a amélioré la tarification sur les renouvellements de contrat
 - Au T2, augmenter le rendement sur les renouvellements de contrats de 12 %
 - Frais accessoires pour les remorques retenues, le fret surdimensionné et la manutention spéciale
- Les actions ont contribué pour 11 % à l'augmentation du rendement hors carburant au premier trimestre (T2)

EXTENSION DE LA BASE DES CAMIONNEURS :

- 130 écoles de conduite commerciale internes pour attirer des stagiaires de partout aux États-Unis
- L'objectif de former deux fois plus de chauffeurs en 2022 qu'en 2021

Suite à la page suivante

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

AUGMENTATION DE LA PRODUCTION DE REMORQUES :

- Ajout d'une deuxième ligne de production dans l'usine de fabrication de remorques de Searcy, Arkansas
- Produire des remorques à un taux d'exécution double par rapport à 2021 au deuxième trimestre

EXTENSION DE LA COUVERTURE DU RÉSEAU :

- L'objectif de l'entreprise est d'ajouter 900 nouvelles portes nettes à son réseau LTL nord-américain d'octobre 2021 à la fin 2023, pour augmenter ainsi le nombre de portes d'environ 6 %
- Ajout de 345 nouvelles portes nettes jusqu'au T2, avec cinq terminaux ouverts :
 - Chicago Heights, Illinois
 - Sheboygan, Wisconsin
 - Texarkana, Arkansas
 - San Bernardino, California
 - Atlanta, Georgia
- Ouverture des nouveaux ateliers de maintenance de flotte en Ohio, Floride, dans l'État de New York et au Nevada

RXO : Courtage de camion

RXO sera le quatrième plus grand courtier de camions aux États-Unis

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

LES LEVIERS DE CROISSANCE DES REVENUS ET DES MARGES DANS LE COURTAGES DE CAMIONS

- Le courtage de camions est un marché de croissance séculaire, et RXO a depuis longtemps des métriques exceptionnelles qui dépassent celles de la croissance du secteur
- Modèle flexible en actif léger avec un RCI élevé, conçu pour augmenter le volume et les profits quel que soit le cycle
- Des avantages d'économie d'échelle dans une industrie fragmenté : la capacité massive d'env. 98 000 transporteurs indépendants en Amérique du Nord
- L'avantage technologique d'être le précurseur de l'automatisation du courtage avec une technologie de pointe développée depuis longtemps, à partir de 2011, et améliorée pendant toute la décennie ; une prouesse difficile à égaler
 - La plateforme de courtage numérique propriétaire avec des taux d'adoption en plein essor et une capacité éprouvée à gérer la croissance des marges avec plus de volume à moindre coût
- Une équipe de direction hautement expérimentée qui travaille ensemble depuis de nombreuses années, offrant une agilité et une expertise inégalées à l'entreprise
- Une clientèle sûre dans plusieurs marchés verticaux

RXO

XPOLogistics

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

En bonne voie pour la croissance des bénéfices : Capable de prendre des parts dans un marché en croissance dans toutes les conditions macro

CHIFFRES CLÉS

Taille du secteur ¹	88 milliards \$
Part de marché de RXO	env. 4 %
Durée d'activité moyenne des 10 principaux clients, en 2021 :	Environ 15 ans
Total récupérable d'opportunités de charge complète en location	env. 400 milliards \$

RECETTES

Q2 2022	755 millions \$
Année 2021	2,7 milliards \$

CROISSANCE DES VOLUMES

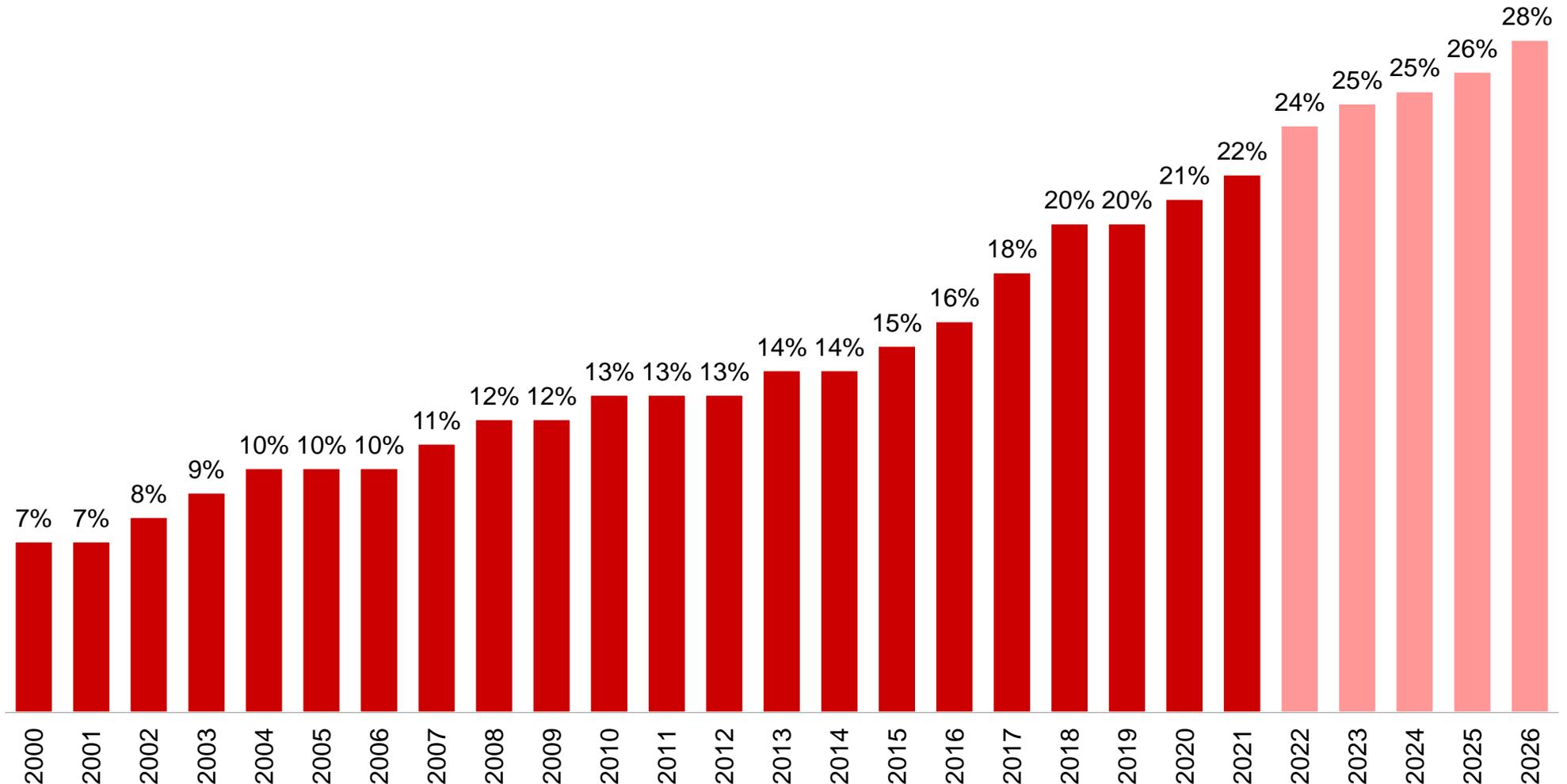
Q2 2022 annuel	16 %
Durée de douze mois courants au jeudi 30 juin 2022	25 %

¹ Recherche indépendante ; Revenus de l'industrie des chargements complets négociés aux États-Unis en 2021 ; reflète la composante négociée de l'opportunité récupérable totale
Remarque : Le courtage de camions est la plus grande composante de la plateforme de transport par courtage nord-américaine de l'entreprise dont la scission est prévue

La pénétration constante des courtiers dans le camionnage pour compte d'autrui alimente la croissance, qui devrait atteindre 28 % d'ici 2026

Le transport de fret externalisé a basculé des entreprises de transport par camion basées sur des actifs aux courtiers depuis des décennies, car les expéditeurs recherchent un accès plus fiable aux capacités et une tarification en temps réel

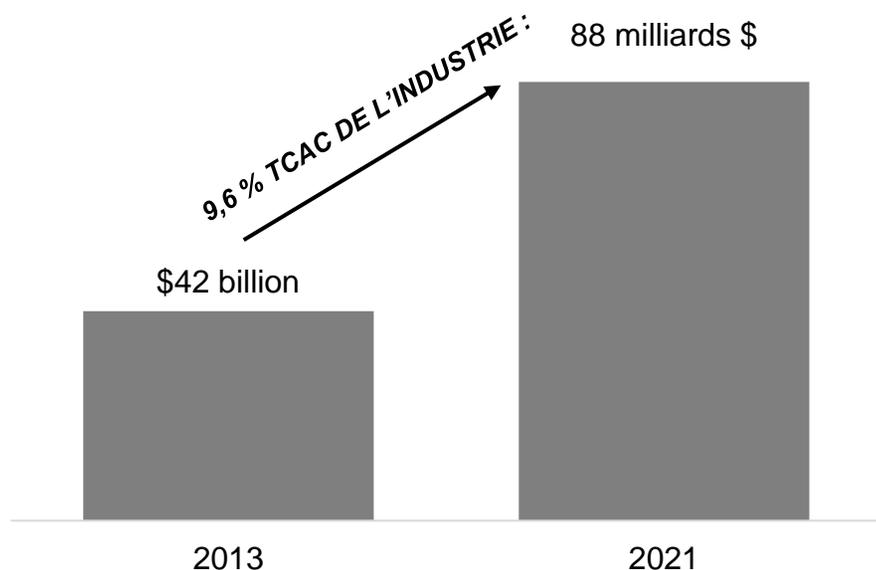
PÉNÉTRATION DU COURTAGE DANS LE SECTEUR DE LA CHARGE COMPLÈTE AUX ÉTATS-UNIS



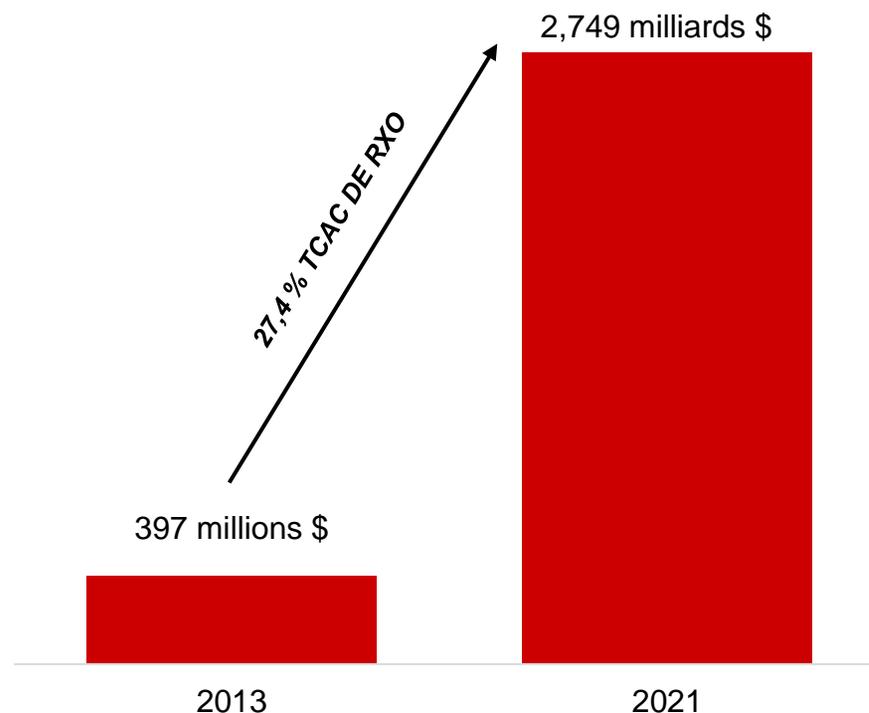
Source : Recherches tierces

Croissance des revenus du courtage de camions à environ 3x le taux de l'industrie

**TAILLE DU SECTEUR DE COURTAGE
AUX ÉTATS-UNIS
2013 À 2021¹**



**CROISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES DU
COURTAGE DE RXO
2013 À 2021**



¹ Chiffre d'affaires de l'industrie des transports en lots complets négociés aux États-Unis ; reflète la composante négociée d'une opportunité récupérable totale d'environ 400 milliards de dollars

Plateforme de courtage numérique propriétaire et révolutionnaire

RXO Connect offre un avantage pour les transporteurs en aidant les expéditeurs et les transporteurs à prendre des décisions éclairées en fournissant des informations en temps réel sur l'offre et la demande de capacité de chargement de camion

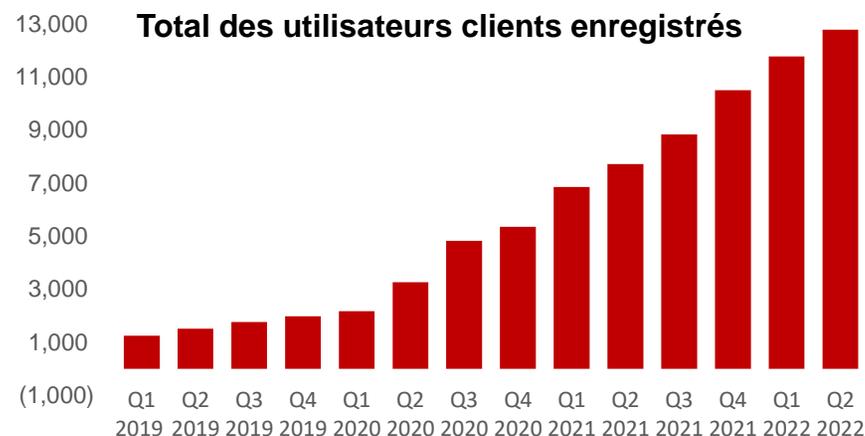
RXO SE DÉTACHERA AVEC UNE PLATE-FORME NUMÉRIQUE LARGEMENT ADOPTÉE QUI CROÎT HYPER-RAPIDEMENT

- Les performances de RXO Connect en font la technologie la plus demandée du secteur pour se convertir au courtage numérique, ce qui génère des gains en bourse
- Ceci optimise l'achat de solutions de transport en offrant une meilleure visibilité des capacités disponibles et des conditions du marché
- Le système de tarification propriétaire offre aux clients une analyse dynamique des offres des opérateurs
- Ceci améliore la productivité des clients de l'entreprise et agents des transporteurs, tout en permettant aux expéditeurs et aux transporteurs d'interagir directement lors des appels d'offres de chargement pour une efficacité maximale
- Ceci crée de la fidélité parmi les expéditeurs en leur permettant de trouver le meilleur transporteur pour chaque profil de charge et en assurant un suivi de la livraison en temps réel
- S'intègre aux systèmes TMS des clients et fournit des prix en temps réel assurés par le service et la capacité
- Équipe les conducteurs de camion pour localiser, gagner et réserver des chargements, négocier des tarifs et localiser des trajets de retour pour réduire les kilomètres à vide, à l'aide de la plateforme sur application mobile

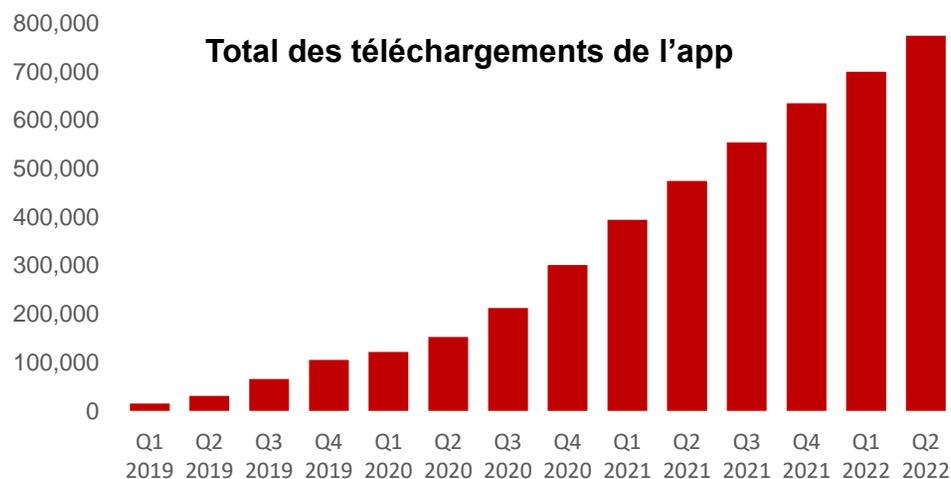
80 % des commandes du T2 ont été créées ou couvertes numériquement

Augmentation de 74 % annuelle du nombre moyen hebdomadaire d'utilisateurs de l'opérateur au deuxième trimestre

LES CLIENTS VEULENT UN ACCÈS DIGITAL AUX CAMIONS ET CONDUCTEURS DISPONIBLES DE RXO



LES TRANSPORTEURS VEULENT PLUS D'OPPORTUNITÉS DE REVENU COMME RXO CONNECT

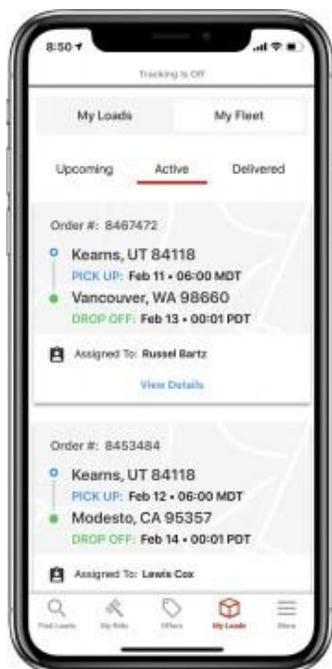


Remarque : Toutes les données sont cumulées au 30 juin 2022

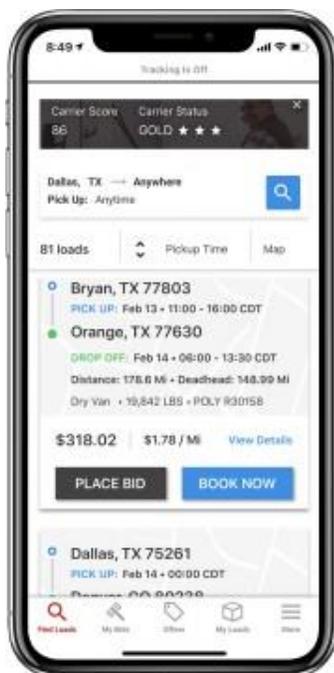
Les conducteurs ont téléchargé l'application mobile de la plateforme plus de 800 000 fois

- Au deuxième trimestre 2022, plus de 70 % des transporteurs utilisateurs qui se sont connectés à la plateforme pour la première fois sont revenus dans la semaine pour continuer leur activité
- L'application propriétaire connecte les conducteurs aux opportunités de revenu sur la route, en leur donnant accès à des milliers de chargements quotidiens et en réduisant les kilomètres à vide
- Ceci améliore l'accès aux capacités pour les clients dans toutes les conditions du marché
- Des capacités de transaction entièrement automatisées

PUBLICATION DE LA CAPACITÉ



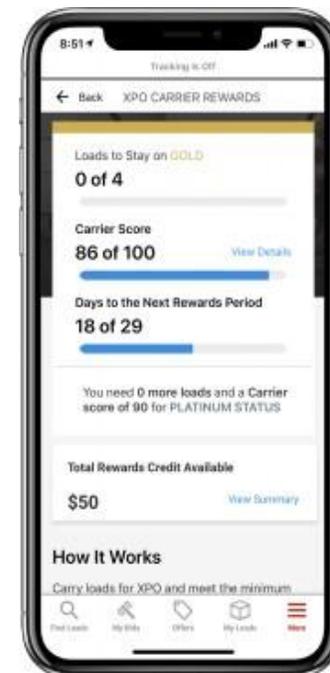
RÉSERVATION DES CHARGEMENTS



GESTION DU FRET



SCORE ET RÉCOMPENSES DU TRANSPORTEUR



La scission pour inclure des services complémentaires en actifs légers

En 2021, plus de 80 % du revenu d'exploitation généré par les opérations de scission prévues l'ont par le courtage de camions. Le reste de la plateforme de la scission comporte trois services de transport supplémentaires en courtage.



TRANSPORT GÉRÉ

Ceci fournit des solutions évolutives en actif léger aux expéditeurs qui choisissent d'externaliser leurs exigences de transport de marchandises pour gagner en fiabilité, en visibilité et faire des économies. Le service de transport géré de RXO utilise une technologie propriétaire pour améliorer les synergies de revenus et la gestion des transporteurs, avec des ventes croisées au courtage de camions et aux expéditions mondiales.



LIVRAISON CAPILLAIRE

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



RÉEXPÉDITION MONDIALE

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

Documents complémentaires

Une équipe de direction très compétente

LEADERSHIP

Brad Jacobs
PDG

Lou Amo
Président, Courtage de camion, Amérique du Nord

Josephine Berisha
Directrice des ressources humaines

Matthew Fassler
Directeur de la stratégie

Luis-Angel Gómez Izaguirre
Directeur général, Transport – Europe

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

Tavio Headley
Chargé des relations avec les investisseurs

LaQuenta Jacobs
Directrice de la diversité

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

Lorraine Sperling
Trésorier

Ravi Tulsyan
Directeur financier

Drew Wilkerson
Président, Transport – Amérique du Nord

EXPÉRIENCE PRÉALABLE

United Rentals, United Waste

Electrolux, Union Pacific

Morgan Stanley

Goldman Sachs

Norbert Dentressangle

Oakleaf Waste Management

Jefferies, American Trucking Associations

Delta Air Lines, Home Depot

Pacer

Goldman Sachs, Carnival

ADT, Tyco, PepsiCo

C.H. Robinson

Remarque : Liste non exhaustive

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

COURTAGE DE CAMION

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

3e courtier au Royaume-Uni

CHARGE PARTIELLE

Premier sur la Charge partielle en France et en Péninsule Ibérique

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

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



XPO est largement réputé pour ses performances et sa culture

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

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

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

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

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

Un fort engagement pour la durabilité

Le Rapport de durabilité de XPO est disponible en ligne sur sustainability.xpo.com

- Notre calculateur propriétaire CarbonNET dans le Cloud aide nos équipes à documenter les sources d'émission, les données des activités et les calculs de CO₂
- Récompensé par EcoVadis avec la médaille d'Argent des performances ESG en Europe, 2022
- Nommé par Inbound Logistics parmi les 75 principaux partenaires de chaîne logistique écologique, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020 et 2021
- A rejoint le projet national Lean & Green en Espagne dans le cadre d'une initiative paneuropéenne visant à réduire les émissions de gaz à effet de serre dans les chaînes d'approvisionnement
- Lauréat des Trophées EVE 2020 pour la mise en place d'une solution « fluviale urbaine » pour réduire les émissions de CO₂ lors des livraisons intra-muros à Paris, en coopération avec les Ports de Paris, la Ville de Paris, la région Île-de-France et Voies Navigables de France
- A renouvelé son engagement de trois ans dans le cadre de la Charte sur le CO₂ en France, prolongeant ainsi son engagement de 10 ans en faveur du développement durable
- Flotte élargie de 80 camions au gaz naturel liquéfié (GNL) en Europe en 2020 ; désormais plus de 250 camions au gaz naturel en Europe
- En partenariat avec Irish Rail, nous avons créé une solution multimodale qui peut considérablement diminuer la congestion routière et les émissions de carbone par unité de fret
- Pilotage des premiers camions entièrement électriques des flottes XPO en Espagne et en France
- Partenariat avec Daimler Trucks Amérique du Nord pour conduire un projet pilote de neuf mois sur les camions commerciaux à batterie électrique de Daimler
- Investissement dans des tracteurs Freightliner Cascadia économes en carburant en Amérique du Nord (technologies conformes EPA et GHG14) et des tracteurs Stralis Natural Power Euro VI en Europe
- Réduction de 10 % du carburant consommé par la flotte européenne depuis 2015
- Partenaire transport officiel du Tour de France depuis 42 ans ; utilisé du biocarburant au Tour 2022 et réduit de 85 % les émissions de CO₂ de 18 camions
- En partenariat avec ENGIE Solutions, l'un des principaux fournisseurs de mobilité durable, pour transporter du gaz naturel dans des réservoirs cryogéniques capables de maintenir des températures extrêmement basses
- Les méga-camions de XPO en Espagne permettent de réduire les émissions de CO₂ jusqu'à 20 % en transportant plus de fret par trajet
- Formation des conducteurs de XPO aux techniques de conduite écologique responsable et de réduction du carburant utilisé
- Sites d'activité de charge partielle (LTL) en Amérique du Nord où seront mises en place progressivement des améliorations de l'éclairage LED
- En Europe, essai d'hybrides diesels-électriques et de fourgons électriques à zéro émission pour le service de livraison capillaire
- Utilisation de documents et feuilles de route électroniques dans nos opérations globales pour réduire l'usage du papier et autres déchets

Glossaire

SERVICES DE XPO

- **Charge partielle (LTL)** : LTL est le transport d'une quantité de fret plus grande qu'un colis mais trop petite pour nécessiter un camion entier, souvent expédiée sur une palette. Les expéditions LTL sont tarifées en fonction du poids du fret, de sa catégorie de marchandise (généralement déterminée par le rapport cube/poids et le type de produit) et le kilométrage dans les voies désignées. Un transporteur LTL exploite généralement un réseau en étoile qui permet le regroupement de plusieurs expéditions pour différents clients dans des camions uniques. XPO est le troisième plus grand fournisseur en Amérique du Nord, avec un réseau national qui offre aux clients une densité géographique et un jour défini régional, interrégional et transcontinental les services de fret, y compris le service transfrontalier américain à destination et en provenance du Mexique et du Canada, et le service intracanadien. Après la scission prévue de RXO, XPO sera la troisième plus grande société de LTL en Amérique du Nord. L'entreprise a aussi l'un des plus grands réseaux LTL en Europe de l'Ouest.
- **Courtage de camion** : Le courtage de camion est une activité à coûts variables qui facilite le camionnage de fret en faisant appel à des transporteurs grâce à l'utilisation d'une technologie, généralement appelée un système de gestion du transport (TMS). La marge de courtage est l'écart entre le prix à l'expéditeur et le coût du transport acheté. La grande majorité des expéditions de courtage de camion sont des camions complets ; la cargaison est fournie par un seul expéditeur dans une quantité qui nécessite la pleine limite de la remorque, que ce soit en dimension ou en poids. Les courtiers de camion ont régulièrement augmenté leur part du marché du camionnage pour la location tout au long des cycles, et les expéditeurs et les transporteurs apprécient de plus en plus l'automatisation, rendant le numérique l'une des tendances les plus fortes de l'industrie du transport de marchandises. La cession de RXO donnera le quatrième plus grand courtier de camions aux États-Unis et qui se distingue par sa technologie (voir ci-dessous). L'activité de courtage de camions de XPO sera la plus grande composante de la scission prévue de RXO en 2022, qui comprend également des services de courtage complémentaires en actifs légers pour le transport géré, le dernier kilomètre et l'expédition mondiale.

TECHNOLOGIE

- **XPO Connect® (RXO Connect)** : Le marché du fret numérique entièrement automatisé et capable d'apprentissage autonome, est une technologie propriétaire de XPO qui connecte les expéditeurs et les transporteurs directement avec les opérations de l'entreprise. La plateforme numérique 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 afficher la capacité disponible des camions et soumissionner sur les chargements, et les expéditeurs peuvent soumissionner des chargements et suivre leur fret en temps réel. Les conducteurs utilisent l'application propriétaire pour l'accès mobile depuis la route. Environ 80 % des charges de courtage de camion de l'entreprise sont créées ou couvertes en numérique, et l'entreprise prévoit que le nombre augmentera à au moins 95 % ou plus car le secteur adopte de plus en plus sa technologie.
- **XPO Smart®** : Les outils d'optimisation du travail propriétaire de XPO utilisent l'apprentissage automatique pour améliorer la productivité sur les opérations à quai aux terminaux du réseau LTL de l'entreprise.

Rapprochements financiers

Le tableau suivant rapproche les recettes nettes de XPO issues des opérations continues attribuables aux actionnaires ordinaires pour les périodes clôturées le 30 juin 2022 et 2021 avec l'EBITDA ajusté des mêmes périodes.

RAPPROCHEMENT DU REVENU NET DES OPÉRATIONS CONTINUES À L'EBITDA AJUSTÉ

en millions de dollars
(non audité)

	Trimestre clôturé le 30 juin,			Semestre clôturé le 30 juin,		
	2022	2021	% variation	2022	2021	% variation
Résultat net des opérations continues attribuable aux actionnaires ordinaires	\$ 141	\$ 113	24.8%	\$ 630	\$ 176	258.0%
Perte sur le remboursement de la dette	26	-		26	8	
Intérêts décaissés	31	58		68	123	
Provision pour impôts	47	30		160	49	
Frais de dépréciation et amortissement	115	120		231	239	
Pertes non réalisées sur les options de change et contrats à terme	-	2		-	1	
(Gain) perte sur la vente de l'entreprise	16	-		(434)	-	
Coûts de transaction et d'intégration	25	6		35	11	
Coûts de restructuration	4	1		10	2	
EBITDA ajusté ⁽¹⁾	\$ 405	\$ 330	22.7%	\$ 726	\$ 609	19.2%
Recettes ⁽¹⁾	\$ 3,232	\$ 3,186	1.4%	\$ 6,705	\$ 6,175	8.6%
Marge d'EBITDA ajusté ⁽²⁾	12.5%	10.4%		10.8%	9.9%	

¹ Le deuxième trimestre de 2021 comprend des revenus de 266 millions de dollars et un EBITDA ajusté de 11 millions de dollars attribuables à l'exploitation intermodale

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

Rapprochements financiers (suite)

Le tableau suivant rapproche le résultat net de XPO sur les opérations continues attribuables aux actionnaires ordinaires pour les périodes closes les 30 juin 2022 et 2021 et l'année close le 31 décembre 2021 avec le résultat net ajusté sur les opérations continues attribuables aux actionnaires ordinaires pour les mêmes périodes.

RAPPROCHEMENTS DU RÉSULTAT NET AJUSTÉ ET DU BÉNÉFICE DILUÉ PAR ACTION AJUSTÉ

en millions \$, à l'exception des données par action (non audité)	Trimestre clos le		Semestre clôturé le		Exercice annuel clos le
	30 juin,		30 juin,		31 décembre,
	2022	2021	2022	2021	2021
Résultat net des opérations continues attribuable aux actionnaires ordinaires	\$ 141	\$ 113	\$ 630	\$ 176	\$ 323
Perte sur le remboursement de la dette	26	-	26	8	54
Pertes non réalisées sur les options de change et contrats à terme	-	2	-	1	1
Amortissement des actifs incorporels liés aux acquisitions	19	21	39	43	86
Coût de modification des prêts adossés à des actifs	-	-	-	-	1
(Gain) perte sur la vente de l'entreprise	16	-	(434)	-	-
Règlement des litiges	-	-	-	-	31
Coûts de transaction et d'intégration	25	6	35	11	37
Coûts de restructuration	4	1	10	2	19
Impôts associés aux ajustements ci-dessus ⁽¹⁾	(22)	(5)	48	(14)	(56)
Ajustements distincts et autres ajustements liés aux impôts ⁽²⁾	-	-	-	-	(5)
Résultat net ajusté des opérations continues attribuable aux actionnaires ordinaires	\$ 209	\$ 138	\$ 354	\$ 227	\$ 491
Résultat dilué ajusté des opérations continues par action	\$ 1.81	\$ 1.22	\$ 3.06	\$ 2.01	\$ 4.30
Actions ordinaires en circulation (moyenne pondérée)					
Actions ordinaires diluées en circulation (moyenne pondérée)	116	113	116	113	114

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

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

Rapprochements financiers (suite)

Le tableau suivant rapproche les flux de trésorerie de XPO issus des activités d'exploitation des opérations continues pour les périodes closes le 30 juin 2022 et 2021 et les années clôturées le 31 décembre 2021, 2020 et 2019 aux flux de trésorerie disponibles pour les mêmes périodes.

RAPPROCHEMENT DES FLUX DE TRÉSORERIE DES ACTIVITÉS OPÉRATIONNELLES EN CONTINU AVEC LES FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLES

en millions de dollars (non audité)	Trimestre clos le 30 juin,		Semestre clôturé le 30 juin,		Exercice annuel clos le 31 décembre		
	2022	2021	2022	2021	2021	2020	2019
Flux net de trésorerie généré par les activités d'exploitation des opérations continues	\$ 199	\$ 231	\$ 399	\$ 308	\$ 656	\$ 388	\$ 629
Trésorerie collectée sur des créances à prix d'achat différé	-	-	-	-	-	-	75
Flux net de trésorerie généré par les activités d'exploitation des opérations continues	199	231	399	308	656	388	704
Paiement pour l'acquisition de propriétés et d'équipements	(130)	(61)	(267)	(135)	(313)	(303)	(379)
Recettes provenant des ventes de propriétés et d'équipements	4	24	7	60	132	183	237
Flux de trésorerie disponible ⁽¹⁾	\$ 73	\$ 194	\$ 139	\$ 233	\$ 475	\$ 268	\$ 562

¹ Le deuxième trimestre 2022 comprend 28 millions de dollars de sorties de trésorerie liées aux coûts de transaction. 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 nord-américaine de chargements partiels avec le revenu d'exploitation ajusté, le ratio d'exploitation ajusté, l'EBITDA ajusté et la trésorerie nette pour les périodes respectives indiquées dans le tableau ci-dessous.

en millions de dollars (non audité)	Trimestre clôturé le 30 juin,		Semestre clôturé le 30 juin,		Exercice annuel clos le 31 décembre						Trimestre clos le
	2022	2021	2022	2021	2021	2020	2019	2018	2017	2016	31 décembre, 2015 ⁽⁹⁾
Recettes (hors surcharges de carburant)	\$ 948	\$ 917	\$ 1,846	\$ 1,744	\$ 3,486	\$ 3,106	\$ 3,259	\$ 3,230	\$ 3,140	\$ 3,035	\$ 753
Surcharges de carburant	291	164	498	299	632	433	532	552	455	370	98
Recettes	1,239	1,081	2,344	2,043	4,118	3,539	3,791	3,782	3,595	3,405	851
Salaires, traitements et avantages sociaux	524	486	1,019	939	1,907	1,740	1,783	1,751	1,697	1,676	434
Transport acheté	134	116	270	210	452	334	397	400	438	438	119
Carburant et impôts liés au carburant	121	71	215	134	282	186	264	293	234	191	48
Autres dépenses d'exploitation	159	145	327	279	553	494	471	590	555	514	139
Dépréciation et amortissement	60	57	115	112	226	224	227	243	233	203	53
Locations et baux	23	19	45	37	79	65	49	44	42	41	11
Coûts de transaction, d'intégration et de changement d'image de marque	2	-	2	-	1	5	-	-	19	24	21
Coûts de restructuration	-	-	3	-	-	4	3	3	-	-	-
Revenu d'exploitation⁽¹⁾	216	187	348	332	618	487	597	458	377	318	26
Ratio d'exploitation⁽²⁾	82.5%	82.7%	85.1%	83.7%	85.0%	86.2%	84.3%	87.9%	89.5%	90.7%	96.9%
Autres recettes ⁽³⁾	15	14	30	28	58	43	22	29	12	-	-
Dépenses d'amortissement	9	9	17	17	33	34	34	33	34	34	10
Coûts de transaction, d'intégration et de changement d'image de marque	2	-	2	-	1	5	-	-	19	24	21
Coûts de restructuration	-	-	3	-	-	4	3	3	-	-	-
Ajustement de dépréciation lié à la mise à jour de l'allocation de prix d'achat des actifs acquis	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(2)	-
Revenu d'exploitation ajusté⁽¹⁾	\$ 242	\$ 210	\$ 400	\$ 377	\$ 710	\$ 573	\$ 656	\$ 523	\$ 442	\$ 374	\$ 57
Coefficient d'exploitation ajusté⁽⁴⁾	80.4%	80.6%	82.9%	81.5%	82.7%	83.8%	82.7%	86.2%	87.7%	89.0%	93.3%
Frais de dépréciation	51	48	98	95	193	190	193	210	199	169	-
Autres	1	-	1	-	1	1	2	-	6	4	-
EBITDA ajusté^{(1) (5)}	\$ 294	\$ 258	\$ 499	\$ 472	\$ 904	\$ 764	\$ 851	\$ 733	\$ 647	\$ 547	
Marge d'EBITDA ajusté⁽⁶⁾	23.7%	23.9%	21.3%	23.1%	21.9%	21.6%					
Plus-values réalisées sur les transactions immobilières	-	(5)	-	(22)	(62)	(77)	(88)	(2)	(5)	-	-
EBITDA ajusté, hors plus-values sur transactions immobilières	\$ 294	\$ 253	\$ 499	\$ 450	\$ 842	\$ 687	\$ 763	\$ 731	\$ 642	\$ 547	
Résultat d'exploitation ajusté, hors plus-values sur transactions immobilières	\$ 242	\$ 205	\$ 400	\$ 355	\$ 648	\$ 496					\$ 57
Coefficient d'exploitation ajusté, hors plus-values sur transactions immobilières⁽⁴⁾	80.4%	81.1%	82.9%	82.6%	84.3%	86.0%					93.3%
Paiement pour l'acquisition de propriétés et d'équipements			(165)		\$ (155)	\$ (102)	\$ (153)	\$ (112)	\$ (88)	\$ (130)	
Flux net de trésorerie générée par les revenus d'exploitation⁽⁷⁾			183		463	385	444	346	289	188	
Flux net de trésorerie générée par l'EBITDA ajusté⁽⁸⁾			334		687	585	610	619	554	417	

¹ Le revenu d'exploitation, le revenu d'exploitation ajusté et l'EBITDA ajusté comprennent des gains immobiliers de - millions \$ et de 5 millions \$ pour les trois mois clos le 30 juin 2022 et 2021, respectivement, et de - millions \$ et 22 millions \$ pour les semestres clos le 30 juin 2022 et 2021, respectivement

² Le ratio d'exploitation est obtenu par le calcul suivant : (1 - (revenu d'exploitation divisé par les recettes))

³ Les autres recettes comprennent principalement les revenus de pension

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

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

⁶ La marge d'EBITDA ajusté correspond à l'EBITDA ajusté divisé par les recettes

⁷ La trésorerie nette générée par le revenu d'exploitation est calculée comme la différence entre le revenu d'exploitation et les paiements pour les achats de biens et équipements

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

⁹ La société a acquis la charge partielle en Amérique du Nord au T4 2015

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

Rapprochements financiers (suite)

Le tableau suivant rapproche le résultat de XPO des activités continues attribuables aux actionnaires ordinaires pour les périodes pour les douze mois glissants clos le 30 juin 2022, les périodes de six mois clôturées les 30 juin 2022 et 2021 et les douze mois clos le 31 décembre 2021 à l'EBITDA ajusté pour les mêmes périodes.

RAPPROCHEMENT DU BÉNÉFICE DES OPÉRATIONS CONTINUES À L'EBITDA AJUSTÉ

en millions de dollars (non audité)	Période glissante Douze mois clos le 30 juin, 2022	Semestre clôturé le 30 juin, 2022	Douze mois clos le 31 décembre, 2021	Semestre clôturé le 30 juin, 2021
Résultat net des opérations continues attribuable aux actionnaires ordinaires	\$ 777	\$ 630	\$ 323	\$ 176
Perte sur le remboursement de la dette	72	26	54	8
Intérêts décaissés	156	68	211	123
Provision pour impôts	198	160	87	49
Frais de dépréciation et amortissement	468	231	476	239
Pertes non réalisées sur les options de change et contrats à terme	-	-	1	1
(Gain) perte sur la vente de l'entreprise	(434)	(434)	-	-
Règlement des litiges	31	-	31	-
Coûts de transaction et d'intégration	61	35	37	11
Coûts de restructuration	27	10	19	2
EBITDA ajusté	\$ 1,356	\$ 726	\$ 1,239	\$ 609

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 attribuables à son activité de courtage de camion en Amérique du Nord pour les trimestres clôturés les 30 juin 2022 et 2021 avec l'EBITDA ajusté des mêmes périodes.

RÉCONCILIATION DE L'EBITDA AJUSTÉ ATTRIBUABLE À NORTH AMERICAN TRUCK BROKERAGE

en millions de dollars (non audité)	Trimestre clôturé le 30 juin,		
	2022	2021	% variation
Revenu d'exploitation	\$ 74	\$ 34	117.6%
Autre recette	1	1	
Dépréciation et amortissement	5	4	
Coûts de transaction et d'intégration	-	-	
Coûts de restructuration	-	-	
EBITDA ajusté	<u>\$ 80</u>	<u>\$ 39</u>	<u>105.1%</u>
Recettes	\$ 755	\$ 607	24.4%
Marge d'EBITDA ajusté ⁽¹⁾	<u>10.6%</u>	<u>6.4%</u>	

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

Rapprochements financiers (suite)

Le tableau suivant rapproche le 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 RXO (SCISSION PLANIFIÉE)

en millions de dollars
(non audité)

Opérations de scission
Revenu d'exploitation
Autres dépenses
Dépréciation et amortissement
Coûts de transaction et d'intégration
EBITDA ajusté ⁽²⁾

	Exercice annuel clos le	
	31 décembre	
	2021	
	\$	226
		(2)
		79
		2
	\$	305

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

² Exclut les coûts sociaux non alloués

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

Rapprochements financiers (suite)

Nous estimons que le rendement du capital investi (RCI) est une mesure importante, car il mesure l'efficacité avec laquelle nous déployons notre capital de base. Le RCI est calculé comme le bénéfice d'exploitation net après impôts (NOPAT) pour les douze mois glissants clos le 30 juin 2022 divisé par le capital investi au 30 juin 2022. Le NOPAT est calculé comme l'EBITDA ajusté moins les charges d'amortissement, les plus-values immobilières et les impôts en espèces plus les intérêts de location simple. Le capital investi est calculé comme les capitaux propres plus la dette et les dettes de location-exploitation, moins les liquidités, le fonds commercial et les actifs incorporels.

RETOUR SUR CAPITAL INVESTI

en millions de dollars
(non audité)

Sélectionnez les postes du compte de résultat	Période de douze mois glissants close le 30 juin 2022	Sélectionner les postes du bilan	Au 30 juin 2022
EBITDA ajusté	\$ 1,356	Équité	\$ 1,707
(-) Amortissement	386	() Dette	2,912
(-) Plus-values immobilières	40	() Dettes de location simple	831
() Intérêts de location simple	31	(-) Espèces	436
(-) Impôts en espèces	114	(-) Fonds commercial et immobilisations incorporelles	2,806
Résultat net d'exploitation après impôts (NOPAT) ⁽¹⁾	\$ 847	Capital investi	\$ 2,208

38 % de retour sur le capital investi ⁽¹⁾

¹ Une fois exclu le NOPAT associé à nos opérations intermodales cédées, notre rendement de capital investi aurait diminué d'environ quatre points.

Remarque : Pour un rapprochement de l'EBITDA ajusté dans le tableau ci-dessus, se référer à la page 44 de ce document

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

Rapprochements financiers (suite)

Nous pensons que le levier net et la dette nette sont des mesures importantes de notre position de liquidité globale et sont calculés en retirant la trésorerie et les équivalents de trésorerie de notre dette totale déclarée et en rapportant la dette nette sous la forme d'un ratio de notre EBITDA ajusté. Les tableaux suivants calculent l'endettement net de XPO pour les douze derniers mois clos le 31 mars 2022 et l'exercice clos le 31 décembre 2021, et la dette nette au 31 mars 2022 et au 31 décembre 2021.

RÉCONCILIATION DU LEVIER NET ET DE L'ENDETTEMENT NET

en millions de dollars
(non audité)

	Au					
	31 mars 2022	31 décembre 2021				
Rapprochement de la dette nette						
Dette totale	3,559	\$ 3,572				
Liquidités et équivalents	1,004	260				
Dette nette	\$ 2,555	\$ 3,312				
	Période de douze mois glissants close le	Exercice annuel clos le				
	31 mars 2022	31 décembre 2021				
Rapprochement du levier net						
Dette nette	\$ 2,555	\$ 3,312				
EBITDA ajusté	\$ 1,281	\$ 1,239				
Levier net	2.0x	2,7x				
	Période de douze mois glissants close le	Trimestre clos le	Douze mois clos le	Trimestre clos le		
	31 mars	31 mars	31 décembre	31 mars		
	2022	2022	2021	2021		
Rapprochement du revenu net des opérations continues à l'EBITDA ajusté						
Résultat net des opérations continues attribuable aux actionnaires ordinaires	\$ 749	\$ 489	\$ 323	\$ 63		
Perte sur le remboursement de la dette	46	-	54	8		
Intérêts décaissés	183	37	211	65		
Provision pour impôts	181	113	87	19		
Frais de dépréciation et amortissement	473	116	476	119		
Pertes (gains) non réalisé(e)s sur les options de change et contrats à terme	2	-	1	(1)		
Gain sur la vente d'entreprises	(450)	(450)	-	-		
Règlement des litiges	31	-	31	-		
Coûts de transaction et d'intégration	42	10	37	5		
Coûts de restructuration	24	6	19	1		
EBITDA ajusté	\$ 1,281	\$ 321	\$ 1,239	\$ 279		

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

Août 2022

Script et diapositives de la présentation

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

Merci pour votre présence ! Nous commençons par un aperçu de XPO Logistics aujourd'hui : les opérations de notre entreprise et notre proposition de valeur aux actionnaires. Nous vous informerons également de l'état d'avancement de la scission prévue de notre plate-forme de transport par courtage basée sur la technologie, qui séparera XPO en deux sociétés spécialisées dans le transport au sommet de leurs industries. Et nous vous donnerons un aperçu de notre performance financière record au deuxième trimestre, lorsque tous nos indicateurs publiés étaient en avance sur les prévisions et le consensus. Il s'agissait de notre neuvième battement trimestriel consécutif sur l'EBITDA ajusté.

Pendant la dernière décennie, XPO est devenu l'un des principaux fournisseurs mondiaux de services logistiques, avec toujours l'objectif de créer de la valeur. En 2021, nous avons eu l'opportunité de créer des milliards de \$ USD de valeur en scindant nos segments d'activité par une scission – que nous avons réalisée avec GXO Logistics.

En mars de cette année, nous avons annoncé un plan stratégique pour une nouvelle scission de notre plateforme technologique de services de courtage, en la séparant de notre activité de chargement partiel (LTL) en Amérique du Nord. Cela créera deux sociétés de transport puissantes au sommet de leurs industries. En juillet, nous avons lancé la marque dérivée prévue, RXO, avec son slogan « Des capacités massives. Une technologie de pointe. » Nous prévoyons de finaliser la scission au quatrième trimestre 2022.

L'élément principal de notre scission sera notre activité de courtage de camion en actif léger, première de sa catégorie, gérée avec notre technologie innovante XPO Connect®. Le reste de l'entreprise sera le troisième plus grand fournisseur de LTL non diversifié en Amérique du Nord, d'une envergure majeure, avec des actifs de transport étendus et des leviers spécifiques à l'entreprise pour augmenter les revenus et les marges.

Notre plan stratégique comprend également la vente de notre opération intermodale, maintenant terminée, notre intention de céder nos activités européennes et notre objectif de ratio de levier net de 1,0x à 2,0x - que nous avons atteint plus tôt que prévu avec un levier net de 1,8x à compter de 30 juin 2022. Nous continuerons à gérer notre effet de levier avec un objectif à long terme de 1,0x à 2,0x.

Une fois la scission terminée, il sera plus facile pour les investisseurs de voir les perspectives de croissance à long terme de chaque société ouverte et de voir que chaque entreprise a depuis toujours des rendements du capital investi très hauts. Chaque société cotée en bourse aura ses capitaux propres en devise. Chaque société sera plus adaptée aux objectifs et centrée

sur ses priorités stratégiques spécifiques, les exigences des clients et les intérêts des parties prenantes, avec une meilleure agilité pour répondre aux opportunités du marché. Il n'est pas garanti ni qu'une opération stratégique aura lieu ni, si celle-ci a lieu ou d'autres ont lieu, que cela se fera dans les conditions et aux dates envisagées.

Les clés de l'investissement

Notre entreprise dispose de multiples catalyseurs de création de valeur, largement indépendants des conditions macroéconomiques. Ce sont notamment des leviers spécifiques à l'entreprise pour la transformation de notre activité LTL nord-américaine, la scission de RXO, la cession de notre activité européenne et la poursuite de notre désendettement.

De plus, notre entreprise fournit des services qui sont d'une importance cruciale pour l'économie, et nous pensons que nous avons de solides avantages concurrentiels qui nous positionnent de réussir sur plusieurs tendances macroéconomiques et avec des avantages de long terme :

- *Des marchés en expansion et fragmentés avec une ouverture et une accessibilité croissantes* : Notre part de marché à un chiffre dans chaque secteur en Amérique du Nord, où nous sommes l'un des principaux fournisseurs de LTL et de courtage de camions. Nous détenons environ 8 % des 51 milliards \$ du marché LTL et 4 % des 88 milliards \$ du marché du courtage de camion. Les dépenses ouvrables de chargement de camions en Amérique du Nord accessibles aux courtiers sont de plus de 300 milliards \$: c'est un environnement favorable à la croissance des parts de marché pour notre entreprise de courtage de camions.
- *Une exposition aux marchés verticaux à croissance rapide sur des marchés très attractifs* : Nous avons une profonde connaissance des marchés verticaux qui sont à la base de l'économie et, dans certains cas, qui connaissent une croissance beaucoup plus rapide que l'ensemble du marché. De plus, nous avons de nombreuses relations de longue date avec des clients de premier ordre dans des secteurs verticaux qui sont favorables à notre entreprise, car ils ont des tendances séculaires vers l'externalisation.
- *Leader du secteur en termes de technologie* : Notre avantage de premier arrivé en tant qu'innovateur de l'industrie est enraciné dans plus d'une décennie d'investissement dans le développement de technologies propriétaires, positionnant notre entreprise pour prospérer à travers les cycles du marché. La plupart de nos initiatives spécifiques à l'entreprise pour l'augmentation des revenus et des marges sont gérées au sein de notre écosystème numérique, qui englobe nos plates-formes technologiques de transport par courtage et LTL.
- *Bénéfices d'échelle* : Notre envergure dans les services en charge partielle et de courtage de camion est importante pour les clients et nous donne la capacité d'actionner un levier d'exploitation important, de bénéficier d'une puissance d'achat et de continuer à différencier notre offre par l'innovation. Dans l'entreprise, nos 43 000 employés servent actuellement plus de 50 000 clients sur 749 sites.
- *Une répartition rigoureuse du capital* : Depuis longtemps, nous générons un fort rendement du capital : pour les 12 mois glissants clos le 30 juin 2022, notre RCI pour l'ensemble de l'entreprise est de 38 %. Notre croissance de l'EBITDA ajusté et nos solides flux de trésorerie disponibles soutiennent en continu nos investissements dans l'entreprise et la réduction de notre levier d'endettement.
- *Une expérience enviable en matière de création de valeur supérieure pour les actionnaires* : Au cours de la dernière décennie, l'action de XPO a été la 7^e en termes de performance selon Fortune 500 selon les données de marché de Bloomberg, et nous

avons de formidables opportunités pour continuer à créer de la valeur pour nos actionnaires. Après la scission, XPO et RXO conserveront leurs propres leviers.

- *Une culture solide* : Le secret de notre réussite a toujours reposé sur les personnes de classe internationale que nous attirons chez XPO : des milliers de professionnels qui contribuent à nos performances exceptionnelles et représentent nos valeurs.

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

Charge partielle (LTL)

Notre segment LTL en Amérique du Nord est basé sur des actifs lourds. Nous fournissons aux clients une densité géographique et des services de transport de fret régional, inter-régional et transfrontalier avec l'un des réseaux les plus importants de tracteurs, de remorques et de terminaux du secteur. Nos services comprennent les mouvements de fret des États-Unis vers le Mexique, le Canada et les Caraïbes.

Les facteurs de croissance et de développement des marges de notre réseau nord américain de charge partielle sont :

- *Notre capacité critique et notre densité nationale de couloirs soutenues par la présence de 294 terminaux en Amérique du Nord et de grosses économies d'échelle.* Notre activité LTL représente plus de trois décennies d'investissement, avec une couverture du réseau d'environ 99 % sur tous les codes postaux américains et les principaux itinéraires au Canada. Nous employons environ 13 000 chauffeurs routiers professionnels, avec l'avantage d'avoir des écoles de conduite XPO basées sur 130 de nos sites ;
- *Des opportunités importantes nous permettant d'exploiter notre technologie dans le domaine des charges partielles* afin d'améliorer la rentabilité au-delà des gains de marge considérables que nous avons déjà obtenus. Notre technologie propriétaire soutient l'amélioration de notre rendement et nous a aidés à améliorer notre ratio d'exploitation ajusté de près de 1 290 points de base en octobre 2015 ;
- *Fondamentaux favorables du secteur*, y compris un environnement de prix ferme en Amérique du Nord ;
- *Plus de 30 ans d'expérience et des fortes relations* avec des dizaines de milliers de clients et de fournisseurs ; et
- *Les initiatives spécifiques de l'entreprise indépendantes des conditions macroéconomiques*, pour stimuler l'efficacité et la croissance du réseau, sont : l'optimisation des opérations de transport de ligne, de quai et de ramassage et de livraison grâce à l'application de notre technologie propriétaire pour l'acheminement LTL, la constitution de chargement et la productivité de la main-d'œuvre ; des algorithmes de tarification avancés ; l'expansion de la capacité de transport et la fabrication interne de remorques ; et la gestion ciblée du pipeline de ventes.

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

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

Transformation en charge partielle (LTL)

Notre objectif est simple : Nous voulons être le meilleur transporteur LTL en Amérique du Nord. Nous créons un LTL de classe mondiale en maintenant une concentration intense sur chaque partie de l'entreprise. Il y a un enthousiasme réel dans notre organisation : nous avons une équipe très motivée qui est déterminée à éblouir nos clients et améliorer tout le réseau.

Au deuxième trimestre, nous avons constaté une formidable dynamique dans tous ces domaines, avec des résultats mesurables. Nous avons atteint le plus haut niveau de fluidité du réseau depuis début 2020, avant la pandémie. Nous avons également atteint un nouveau sommet pour la satisfaction de la clientèle selon Mastio, un consultant tiers de l'industrie qui suit notre score de promoteur net sur une base trimestrielle.

La deuxième ligne de production que nous avons ajoutée à notre usine de fabrication de remorques au début de cette année a eu un impact immédiat. Au deuxième trimestre, nous avons produit un nombre record de remorques pour notre flotte. Notre objectif est de fabriquer plus de 4 700 remorques cette année, augmentant ainsi notre capacité interne de remorques de transport de plus de 10 % à plus de 20 000 remorques.

En mai, nous avons lancé une initiative nationale pour améliorer encore la qualité du chargement de nos remorques et la livraison ponctuelle. Nous nous engageons aussi auprès des clients sur les meilleures pratiques pour emballer leur fret. Et ce n'est qu'un début : nous avons identifié d'autres leviers que nous utiliserons pour gérer le réseau plus efficacement et offrir un service client superbe. Nous sommes convaincus que nous réussirons à devenir leader mondial, tout comme nous avons réussi à augmenter considérablement les rendements du LTL par un plan d'optimisation complet.

Nous avons commencé par optimiser notre réseau LTL dès l'achat de l'entreprise en 2015 et nous avons doublé l'EBITDA ajusté en quatre ans. Nous avons aussi généré plus de 3,8 milliards \$ de trésorerie nette en LTL de 2016 au T2 de 2022. Cette année, nous prévoyons de générer au moins 1 milliard \$ d'EBITDA ajusté de LTL et d'améliorer notre ratio d'exploitation ajusté d'année glissante de 100 points de base, sauf gains sur les ventes immobilières. À l'avenir, nous prévoyons d'améliorer notre ratio d'exploitation ajusté au-delà de 70 points dans le temps.

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

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

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

Courtage de camion

XPO est le quatrième plus grand courtier de chargements complets aux États-Unis, avec une longue feuille de route de meilleures performances de sa catégorie en Amérique du Nord. De 2013 à 2021, le TCAC de nos recettes de courtage de camions était de 27 %, soit trois fois le taux de croissance du secteur. En Europe, nous sommes le plus grand courtier de camions en France et dans la péninsule ibérique, et le troisième au Royaume-Uni.

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

Pour le deuxième trimestre 2022, nous avons de nouveau fortement dépassé l'industrie. Notre marge d'EBITDA ajusté du deuxième trimestre pour le courtage de camions en Amérique du Nord s'est établie à 10,6 % au cours du trimestre. C'est 420 points de base de plus qu'il y a un an, et c'est notre première marge trimestrielle d'EBITDA ajusté à deux chiffres. Nous avons augmenté l'EBITDA ajusté au cours des cycles saisonniers et économiques dans le passé, et nous sommes convaincus que nous continuerons à le faire.

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

- *Notre réseau de plus de 98 000 transporteurs indépendants*, qui nous donne accès à plus d'un million de camions qui répondent à une forte demande de capacité de chargement des camions, notamment dans l'e-commerce et la vente au détail omnicanal. Comme de plus en plus d'expéditeurs sous-traitent leurs besoins de fret routier, ils préfèrent de plus en plus des courtiers comme XPO qui livrent des solutions digitales ;
- *Notre plateforme numérique propriétaire XPO Connect® et notre technologie de tarification* : XPO Connect® nous permet de nous adapter aux conditions du marché en temps réel et de générer des recettes, des bénéfices et des gains de bourse bien au-delà des niveaux actuels. Au deuxième trimestre, 80 % de nos chargements de courtage étaient créés ou couverts numériquement, soit une augmentation de 10 points de pourcentage par rapport au début de l'année ;
- *Notre clientèle la plus sûre avec un faible risque de concentration* : nos 10 principaux clients de courtage ont une ancienneté moyenne de 15 ans avec nous, et nos plus grands clients en courtage ont historiquement les plus fortes croissances de charge. Par exemple, en 2021, nos 20 principaux clients de courtage au total ont augmenté leurs volumes avec nous de 35 %. Ces relations représentent une perspective d'accroissement des parts de portefeuille et de notre expertise sur des marchés verticaux clés ;

- *Une opportunité significative d'augmenter la présence sur le marché* : si nous sommes l'un des plus grands fournisseurs de courtage en Amérique du Nord, nous ne détenons actuellement que 4 % des parts du secteur du courtage qui représente 88 milliards \$; et
- *Une équipe de gestion exceptionnelle qui est ensemble depuis de nombreuses années* : nos responsables de courtage ont réussi à amener l'entreprise jusqu'à une position de force suffisante pour répondre aux besoins de tous les clients tout en étant assez agile pour s'adapter rapidement aux environnements dynamiques.

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

Le transport géré fournit des solutions évolutives en actif léger aux expéditeurs qui externalisent leur transport de marchandises pour gagner en fiabilité, en visibilité et faire des économies de coûts. Le service utilise une technologie propriétaire pour améliorer les synergies de revenus et la gestion des transporteurs, avec des ventes croisées à notre courtage de camions et à nos opérations d'expédition mondiales.

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

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

Technologie propriétaire

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

Nous utilisons la technologie pour augmenter notre RCI, améliorer notre avantage concurrentiel et capitaliser sur les talents et les biens dans notre organisation. Même avec ces avantages, le meilleur est à venir pour notre technologie avec à la clé des recettes supplémentaires et une croissance des bénéfices grâce à l'écosystème digital propriétaire que nous avons construit. Nous avons investi plus de 3 milliards \$ dans la technologie pour tous les domaines de l'activité pendant ces 11 dernières années pour obtenir des innovations remarquables dans les transports, notamment :

XPO Connect[®] et Optimiseur de fret

Nous avons prévu le besoin du secteur pour une plateforme digitale de mise à disposition de transport toute automatisée et basée dans le Cloud. Notre plateforme XPO Connect[®] de courtage numérique englobe notre système d'optimisation de fret, Freight Optimizer, notre interface expéditeur, notre moteur de tarification, notre interface transporteur et notre application mobile Drive XPO[®] pour les transporteurs. Lorsque nos clients ont du fret à déplacer

en charge complète, XPO Connect® localise le prestataire de service de transport optimal sur la base du prix, des conditions du marché, de l'équipement, du profil du transporteur, du profil de charge et d'autres paramètres.

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

Drive XPO®

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

Drive XPO® est un franc succès. Les camionneurs ont téléchargé l'application plus de 800 000 fois à ce jour, ce qui leur donne accès à des milliers de chargements par jour et réduit les kilomètres à vide. Au deuxième trimestre, nos utilisateurs hebdomadaires moyens de transporteurs sur la plate-forme ont augmenté de 74 % d'une année sur l'autre.

Optimisation de charge partielle (LTL)

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

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

En 2021, nous avons déployé de nouveaux outils de planification et commencé le déploiement de nouveaux outils d'expédition ; au premier trimestre 2022, nous avons lancé un nouveau tableau de bord en ligne avec des outils en libre-service pour améliorer l'expérience client. Plus récemment, nous avons introduit des modèles de coûts propriétaires pour améliorer la visibilité sur les leviers de gestion des coûts. La prochaine étape est une capacité de suivi propriétaire au niveau de la pièce qui a le potentiel d'améliorer considérablement le service client et la visibilité.

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

Notre culture axée sur les employés et notre engagement ESG

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

Les questions de diversité, d'équité et d'inclusion sont ancrées dans notre culture avec la participation de notre directeur responsable de la diversité et le soutien d'un comité directeur sur la diversité et l'inclusion formé en 2021. Nous nous efforçons d'augmenter considérablement la diversité des talents dans notre pipeline en collaborant avec des collèges et universités historiquement noirs (HBCU) et en reproduisant notre succès auprès de la communauté LGBTQ et des vétérans militaires, afin de communiquer notre culture d'appartenance à d'autres groupes sous-représentés.

Nous sommes fiers d'être reconnus par la campagne des droits de l'homme sur l'indice d'égalité des entreprises (CEI) pour l'inclusion LGBTQ, et de recevoir un meilleur score sur l'indice d'égalité des personnes handicapées (DEI) 2022 pour l'inclusion des personnes handicapées en tant que meilleur lieu où travailler.

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

Nous sommes aussi fiers de la politique de santé pour les femmes enceintes dans notre entreprise, qui est devenu une référence du développement pour tout le secteur. Tout employé de XPO, femme ou homme, qui devient parent (par une naissance ou une adoption) est éligible à six semaines de congé parental payées à 100 % en tant que soutien principal de l'enfant, ou à deux semaines en tant que soutien secondaire. De plus, les femmes reçoivent jusqu'à 20 jours ou 160 heures de congé prénatal rémunéré à 100 % pour la santé et le bien-être et les préparatifs pour accueillir leur enfant. Nos employées peuvent demander des aménagements en cas de grossesse sans crainte de discrimination. De plus, nous lui garantissons qu'elle continuera à recevoir son salaire habituel pendant la durée des aménagements de grossesse, même si ses responsabilités doivent être adaptées, et qu'elle reste éligible à des augmentations de salaire tout en recevant des responsabilités alternatives. Au total, plus de 30 avantages sont disponibles pour les femmes et familles de XPO aux États-Unis.

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

Nos critères ESG

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

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

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

Alors que nous nous préparons pour notre scission de RXO prévue cette année, nous resterons concentrés sur les objectifs de nos critères ESG, tout en accroissant régulièrement notre activité et en atténuant les risques. Nous faisons évoluer nos actions climatiques alors que nous nous préparons à séparer notre activité en deux entités. Comme indiqué dans notre rapport sur le développement durable, nous avons pris des mesures pour commencer à mettre en phase nos communications sur le climat avec les recommandations de TCFD, sur la base de nos rapports SASB et GRI actuels.

Après la séparation, chaque entreprise autonome bénéficiera d'un cadre environnemental, social et de gouvernance solide dès le premier jour de la séparation. Nous prévoyons que chaque entreprise élabore des plans d'action sur mesure qui établissent des objectifs nets zéro d'ici 2050 au plus tard, avec des objectifs scientifiques de réduction des GES pour chaque activité, en appliquant les principales normes actuelles pour communiquer et déterminer des objectifs.

Durabilité

L'ensemble de notre modèle commercial repose sur un transport de fret aussi efficace que possible, ce qui aide nos clients et notre entreprise à atteindre les objectifs ESG. Pour nos clients et transporteurs, notre plateforme XPO Connect® peut améliorer l'empreinte carbone de leurs opérations en réduisant les kilomètres à vide. Notre activité LTL maintient une flotte moderne, optimise les itinéraires et forme nos chauffeurs aux techniques écologiques. De 2018 à 2021, nous avons réduit nos émissions directes (Indicateur 1) et nos émissions indirectes (Indicateurs 2 et 3) de 10 %, 25 % et 3 %, respectivement.

Les initiatives de développement durable ne sont pas nouvelles pour nous. Aux États-Unis, XPO a été nommée par *Inbound Logistics* parmi les 75 principaux partenaires de chaîne logistique écologique, pour la sixième année consécutive. Nous investissons dans des

opérations plus durables en pilotant des camions électriques et d'autres technologies d'équipement, en mettant en œuvre une mise à niveau progressive du réseau vers l'éclairage LED dans nos terminaux LTL, en formant nos chauffeurs aux techniques respectueuses de l'environnement, en utilisant des documents d'expédition électroniques pour réduire le gaspillage de papier et en améliorant notre système de gestion du carburant, avec un lancement prévu plus tard cette année. En avril, nous avons lancé notre programme de courtage de camions « Ship Net-Zero », qui offre aux expéditeurs un moyen de réduire l'empreinte carbone de leur fret en achetant des compensations de carbone pour le projet de développement durable de leur choix.

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

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

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

Principales données financières du deuxième trimestre 2022¹

Les faits saillants de notre performance financière comprennent les records du deuxième trimestre pour les revenus et le résultat net des activités continues, et l'EBITDA ajusté et le BPA dilué ajusté parmi les plus élevés de tous les trimestres de notre histoire :

- Recettes de 3,23 milliards de dollars
- Résultat net de 141 millions \$²
- 230 millions \$ de revenu d'exploitation
- 1,22 \$ de bénéfice dilué par action³
- Un flux de trésorerie de 199 millions \$ issu de nos activités d'exploitation⁴

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

² Résultat net des opérations continues attribuable aux actionnaires ordinaires

³ Résultat dilué des opérations continues par action

⁴ Flux net de trésorerie généré par les activités d'exploitation des opérations continues

- Recettes nettes ajustées de 209 millions de dollars²
- Bénéfice dilué ajusté de 1,81 \$ par action³, une augmentation de 48 % en année glissante
- EBITDA ajusté de 405 millions \$
- Flux de trésorerie disponible de 73 millions \$

Orientations pour 2022

La société a relevé ses objectifs pour l'ensemble de l'année en matière d'EBITDA ajusté, de BPA dilué ajusté et de flux de trésorerie disponibles, et elle a mis à jour les métriques sous-jacentes :

- EBITDA ajusté de 1,40 à 1,43 milliard de dollars, par rapport à l'orientation précédente de 1,35 à 1,39 milliard de dollars :
 - Comprend l'EBITDA ajusté du troisième trimestre de 330 millions de dollars à 345 millions de dollars, à l'exclusion des gains sur les ventes de biens immobiliers ;
 - Les chargements partiels (LTL) nord-américains devraient générer au moins 1 milliard de dollars d'EBITDA ajusté pour l'année complète, y compris des gains sur les ventes de biens immobiliers pouvant atteindre 50 millions de dollars au quatrième trimestre ;
- Amélioration d'une année sur l'autre de plus de 100 points de base du ratio d'exploitation ajusté LTL nord-américain, sauf gains sur les ventes de biens immobiliers, inchangé ;
- Dépréciation et amortissement d'environ 385 millions \$, sauf l'amortissement des actifs incorporels liés à l'acquisition, inchangé ;
- Intérêts débiteurs de 145 à 150 millions \$, une diminution de la cible antérieure de 150 millions \$ à 160 millions \$;
- Taux d'imposition réel de 24 % à 25 %, inchangé ; et
- BPA dilué ajusté de 5,55 \$ à 5,90 \$, une augmentation par rapport à la cible précédente de 5,20 \$ à 5,60 \$; hors amortissement des actifs incorporels liés à l'acquisition, et sur la base de 117 millions par action dilué en circulation à la fin de l'année 2022.

Concernant les flux de trésorerie 2022, les objectifs sont :

- Dépenses en capital brutes de 500 millions \$ à 550 millions \$, inchangé ;
- Dépenses en capital nettes de 425 millions de dollars à 475 millions de dollars, inchangé ; et
- Flux de trésorerie disponible de 425 millions de dollars à 475 millions de dollars, contre un objectif précédent de 400 millions de dollars à 450 millions de dollars.

Les perspectives ne tiennent pas compte de la scission prévue de la plate-forme de services de courtage technologique de la société ou de la cession de l'activité européenne.

Liquidité et désendettement

Au 30 juin 2022, nous disposons de 1,4 milliards \$ de liquidités totales, dont 436 millions \$ de trésorerie et équivalents de trésorerie et environ 1,0 milliard \$ de capacité d'emprunt disponible, avec un ratio de levier net de 1,8x, contre 2,7x à la fin de l'année 2021. Notre ratio de levier net est calculé comme une dette nette de 2,48 milliards \$ divisée par l'EBITDA ajusté s'élevant à 1,36 milliard \$ pour la période de 12 mois glissants clos au 30 juin 2022.

En conclusion

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

Nos nombreuses récompenses témoignent de l'envergure de l'entreprise que nous avons bâtie. En 2022, XPO a de nouveau été nommée comme l'un des meilleurs grands employeurs d'Amérique par *Forbes* et l'une des entreprises les plus responsables d'Amérique par *Newsweek*. *Fortune* nous a reconnus comme l'une des entreprises les plus admirées au monde en 2021. Gartner nous a désignés comme un leader dans le Magic Quadrant parmi les prestataires d'assistance logistique tierce (3PL) pendant cinq années consécutives. En 2016, nous étions pour la première fois dans le classement Fortune 500, après juste quatre années complètes d'activité. Un an plus tard, XPO était désigné l'entreprise de transport à la croissance la plus rapide dans ce classement, et chaque année nous avons été n° 1 dans la catégorie Transport et Logistique du Fortune 500 depuis lors.

Le *Financial Times* nous a honorés en tant que leader européen de la diversité. Nous avons été reconnus pour notre engagement en faveur de la diversité des genres au niveau du conseil d'administration par 2020 Women on Boards, et comme une entreprise de premier plan pour laquelle travailler pour les femmes par la Women in Trucking Association. Statista nous a inclus dans son classement des entreprises les plus socialement responsables en France.

Au Royaume-Uni, XPO a été désigné parmi les trois meilleures entreprises où travailler selon Glassdoor et, surtout *Forbes* nous a désignés comme l'une des meilleures entreprises où travailler en Espagne pour la quatrième année consécutive. Nous remercions nos employés d'avoir créé la culture qui nous a permis d'obtenir ces récompenses.

Bien que nous apprécions ces reconnaissances, nous sommes surtout fiers des récompenses que nous recevons de nos clients. Lorsque des entreprises de classe mondiale nous font confiance, nous savons que nous offrons la qualité qu'elles attendent - des noms emblématiques comme Dow, Ford, Intel, GM, Nissan, Owens Corning, Raytheon, The Home Depot, Ulta Beauty, Whirlpool et autres. Plus des deux tiers des entreprises du Fortune 100 comptent sur nous comme partenaire stratégique et nous confient leur réputation.

Aujourd'hui, XPO dispose de plusieurs catalyseurs de création de valeur qui sont largement indépendants des conditions macro : nos leviers spécifiques à l'entreprise pour la transformation du LTL nord-américain, la scission de notre plateforme de transport par courtage RXO, la cession de notre activité européenne et une forte liquidité pour soutenir notre désendettement continu. Nous pensons que notre technologie propriétaire et notre expertise approfondie sont de puissants avantages pour tirer parti des vents favorables séculaires de notre industrie.

Alors que nous avançons vers la scission, nous avons toute confiance que les investisseurs reconnaîtront toute la valeur de l'entreprise que nous avons bâtie et les entreprises que nous prévoyons de créer.

Merci pour votre attention !

Mesures financières non conformes aux PCGR

Comme l'exigent les règlements de la Commission des valeurs et des changes (« SEC »), nous fournissons des rapprochements des mesures financières non conformes aux PCGR contenues dans ce document avec les mesures directement comparables en vertu des PCGR, présentés dans les tableaux financiers en annexe de ce document.

Ce document présente les mesures financières non conformes aux PCGR suivantes : le bénéfice ajusté avant intérêts, impôts et amortissement (« EBITDA ajusté ») sur une base consolidée ; la marge d'EBITDA ajusté sur une base consolidée ; le bénéfice net ajusté des activités poursuivies attribuable aux actionnaires ordinaires et le bénéfice dilué ajusté des activités poursuivies par action (« BPA ajusté ») sur une base consolidée ; les flux de trésorerie disponibles ; le revenu d'exploitation ajusté (incluant et excluant les gains sur les transactions immobilières) et le ratio d'exploitation ajusté (incluant et excluant les gains sur les transactions immobilières) pour les camions non chargés en Amérique du Nord ; l'EBITDA ajusté sauf les plus-values sur les transactions immobilières pour les camions à charge partielle nord-américains ; l'EBITDA ajusté attribuable au courtage nord-américain de camions ; la rentabilité du capital investi (RCI) sur une base consolidée ; l'effet de levier net ; la dette nette ; et l'EBITDA ajusté attribuable à RXO (scission prévue).

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

L'EBITDA ajusté, la marge d'EBITDA ajusté, le bénéfice net ajusté des opérations continues attribuables aux actionnaires ordinaires et le BPA ajusté comprennent des ajustements pour les coûts de transaction et d'intégration, ainsi que les coûts de restructuration, les règlements de litiges et d'autres ajustements, comme indiqué dans les tableaux ci-joints. Les ajustements de transaction et d'intégration sont généralement les surcoûts qui résultent d'une acquisition, cession ou scission réelle ou prévue et peuvent inclure les coûts de transaction, les commissions des conseillers, les primes de rétention et les coûts salariaux internes (dans la mesure où les personnes sont affectées à plein temps aux activités d'intégration et de transformation) ainsi que certaines dépenses d'intégration et de convergence des systèmes informatiques. Les coûts de restructuration concernent principalement les indemnités de licenciement relatives aux initiatives d'optimisation de l'activité. La direction utilise des mesures financières non-PCGR pour prendre des décisions financières, opérationnelles et de planification et évaluer les performances courantes de chaque segment de métier de XPO.

Nous estimons que le flux de trésorerie disponible est une mesure importante de notre capacité à rembourser une dette arrivant à maturité ou de financer d'autres utilisations de notre capital susceptibles d'améliorer la valeur pour les actionnaires. Nous calculons les flux de trésorerie disponibles comme les flux de trésorerie nets générés par les activités d'exploitation des opérations continues, plus la trésorerie collectée sur des créances à prix d'achat différé, moins le paiement pour les achats d'immobilisations corporelles plus le produit de la vente d'immobilisations corporelles. Nous pensons que l'EBITDA ajusté et la marge d'EBITDA ajustée améliorent la comparaison entre les périodes en éliminant l'impact de notre structure de capital (intérêts et dépenses de financement), base d'actifs (dépréciation et amortissement), règlements de litiges, impacts de l'impôt et autres ajustements tels que définis dans les

tableaux ci-joints que la direction a déterminés comme non pertinent pour le cœur des opérations, afin d'aider les investisseurs à évaluer les tendances de nos activités sous-jacentes. Nous pensons que le bénéfice net ajusté des opérations continues attribuable aux actionnaires ordinaires et le BPA ajusté améliorent la comparabilité de nos résultats d'exploitation d'une période à l'autre en supprimant l'impact de certains coûts et gains que la direction a déterminés ne pas refléter nos activités d'exploitation de base, l'amortissement des immobilisations incorporelles liées aux acquisitions, les règlements de litiges, les coûts de transaction et d'intégration, les coûts de restructuration et autres ajustements comme indiqué dans les tableaux ci-joints. Nous pensons que le revenu 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 d'image, ainsi que les charges d'amortissement et (ii) y compris l'incidence des revenus de pension encourus au cours de la période de déclaration, comme indiqué dans les tableaux ci-joints. Nous pensons que le rendement du capital investi (RCI) est une mesure importante car il mesure l'efficacité avec laquelle nous déployons notre capital de base. Le RCI est calculé comme le bénéfice d'exploitation net après impôts (NOPAT) pour douze mois glissants divisé par le capital investi à la fin de cette période. Le NOPAT est calculé comme l'EBITDA ajusté moins les charges d'amortissement, les plus-values immobilières et les impôts en espèces plus les intérêts de location simple. Le capital investi est calculé comme les capitaux propres plus la dette et les dettes de location-exploitation, moins les liquidités, le fonds commercial et les actifs incorporels. Nous pensons que le levier net et la dette nette sont des mesures importantes de notre position de liquidité globale et sont calculés en retirant la trésorerie et les équivalents de trésorerie de notre dette totale déclarée et en rapportant la dette nette sous la forme d'un ratio de notre EBITDA ajusté déclaré. Nous estimons que l'EBITDA ajusté attribuable à RXO (scission prévue) améliore la comparabilité d'une période à l'autre en supprimant les ajustements indiqués dans les tableaux ci-joints qui selon la direction ne reflètent pas les activités d'exploitation principales et aider ainsi les investisseurs à évaluer les tendances de nos activités sous-jacentes. Nous calculons l'EBITDA ajusté attribuable à RXO (scission prévue) comme le revenu d'exploitation des activités de séparation plus les coûts de transaction et d'intégration et la dépréciation et l'amortissement moins les autres dépenses.

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

Déclarations prévisionnelles

Ce document présente les déclarations prospectives au sens de la section 27A du Securities Act de 1933, tel que modifié, et de la section 21E du Securities Exchange Act de 1934, tel que modifié, y compris des déclarations relatives à la scission prévue de notre plateforme technologique de services de courtage et de la vente ou de la cotation en bourse de nos activités européennes, du calendrier prévu de ces transactions et des avantages anticipés de ces transactions ; nos objectifs financiers pour l'ensemble de l'année 2022 en matière d'EBITDA ajusté consolidé, d'EBITDA ajusté nord-américain sur la charge partielle LTL, la dépréciation et l'amortissement (hors amortissement des actifs incorporels liés à l'acquisition), de charges d'intérêts, de taux d'imposition, de BPA dilué ajusté (hors amortissement des immobilisations incorporelles associées aux acquisitions), les dépenses d'investissement

brutes, les dépenses d'investissement nettes et les flux de trésorerie disponibles ; notre objectif financier d'EBITDA ajusté pour le troisième trimestre 2022 ; notre attente d'amélioration d'une année sur l'autre de plus de 100 points de base du ratio d'exploitation ajusté nord-américain LTL ; notre objectif financier d'au moins 1 milliard \$ d'EBITDA ajusté pour 2022 dans le segment nord-américain de LTL y compris les gains sur les ventes de biens immobiliers jusqu'à 50 millions de dollars au quatrième trimestre 2022 ; et nos objectifs ESG. Toutes les déclarations autres que celles portant sur des données passées sont, ou sont susceptibles d'être, des déclarations prévisionnelles. Dans certains cas, les déclarations prévisionnelles peuvent être identifiées par l'utilisation de termes prévisionnels tels que « prévoit », « estime », « pense », « continue », « pourrait », « souhaite », « est susceptible de », « plan », « potentiel », « prédit », « devrait », « sera », « s'attend à », « objectif », « projection », « prévision », « but », « orientation », « perspectives », « effort », « cible », « trajectoire » ou par leur contraire ou d'autres termes comparables. Toutefois, l'absence de tels termes ne signifie en rien que les déclarations ne sont pas prévisionnelles. Ces déclarations prévisionnelles reposent sur certaines hypothèses et analyses que nous avons faites compte tenu de notre expérience et de notre perception des tendances historiques, de la conjoncture actuelle et des développements futurs attendus ainsi que d'autres facteurs que nous estimons pertinents en fonction des circonstances.

Ces déclarations prévisionnelles sont affectées par des risques connus et inconnus, et par des incertitudes et hypothèses qui peuvent faire que les résultats, les niveaux d'activité, les performances et réalisations réels diffèrent substantiellement des résultats, niveaux d'activité, performances ou réalisations futurs exprimés ou sous-entendus par les déclarations en question. Les facteurs qui pourraient causer ou contribuer à une différence importante incluent notre capacité à mettre à effet la scission de notre plateforme technologique de services de courtage et à satisfaire les conditions de la scission, notre capacité à mener à bien la vente ou la cotation en bourse de notre activité de transport de marchandises en Europe et les services intermodaux, le moment prévu de complétion des opérations et leurs conditions, notre capacité à réaliser les profits prévus des opérations, notre capacité à retenir et attirer le personnel clé pour chaque activité distincte, les risques discutés dans nos documents déposés auprès de la SEC et les éléments suivants : les conditions économiques en général ; la gravité, l'ampleur, la durée et les séquelles de la pandémie de COVID-19, y compris les perturbations de la chaîne d'approvisionnement dues aux fermetures d'usines et de ports et aux retards de transport, la pénurie mondiale de certains composants comme les semi-conducteurs, les contraintes sur la production ou l'extraction de matières premières, le coût l'inflation et les pénuries de main-d'œuvre et d'équipement qui peuvent réduire les niveaux de service, y compris la rapidité, la productivité et la qualité du service, et les réponses du gouvernement à ces facteurs ; notre capacité à aligner nos investissements dans les immobilisations, y compris l'équipement, les centres de service et les entrepôts, aux demandes de nos clients ; notre capacité à mettre en œuvre nos initiatives en matière de coûts et de revenus ; l'efficacité de notre plan d'action et autres actions de management pour améliorer notre activité de charge partielle (LTL) en Amérique du Nord ; notre capacité à bénéficier d'une vente, de la scission ou autre cession d'une ou plusieurs unités opérationnelles ; et l'impact de la compensation des matières anticipée et d'autres dépenses, y compris des dépenses liées à l'accélération des compensations en titres, issues d'une cession importante ; notre capacité à intégrer et à réaliser avec succès les synergies prévues, les économies de coûts et les opportunités d'amélioration des bénéfices en ce qui concerne les sociétés acquises ; la dépréciation de la survaleur, y compris par la vente d'une unité opérationnel, la scission ou d'autres cessions ; les questions liées à nos droits de propriété intellectuelle ; les fluctuations des taux de change ; les modifications du prix du carburant et du supplément carburant ; les catastrophes naturelles, attaques terroristes, guerres ou incidents similaires, y compris le conflit entre la Russie et l'Ukraine et les tensions accrues entre Taïwan et la Chine ; les risques et incertitudes concernant les bénéfices attendus de la scission de notre segment logistique ; l'impact de la scission de notre segment logistique ou une future scission d'une unité opérationnelle sur la

taille et la diversité des activités de notre entreprise ; la capacité de l'entreprise dérivée de notre segment logistique ou une future scission d'une unité opérationnelle à bénéficier d'un traitement exonéré d'impôt aux fins de l'impôt sur le revenu fédéral américain ; notre capacité à développer et à mettre en œuvre des systèmes informatiques appropriés et à prévenir les défaillances ou les violations de ces systèmes ; notre endettement ; notre capacité à lever des dettes et des capitaux propres ; les fluctuations des taux d'intérêt fixes et flottants ; notre capacité à maintenir des relations positives avec notre réseau de fournisseurs de transport tiers ; notre capacité à attirer et retenir des 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, les sanctions et les régimes fiscaux ; actions gouvernementales ou politiques, y compris la sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne ; et la concurrence et les pressions sur les prix.

Toutes les déclarations prévisionnelles figurant dans ce document sont couvertes par les présents avertissements et aucune assurance ne peut être donnée quant à la réalisation des résultats ou développements anticipés ou, même en cas de réalisation substantielle, qu'ils auront les conséquences ou effets attendus pour nous ou nos activités ou opérations. Les déclarations prévisionnelles figurant dans le présent document ne sont valables qu'à la date de celui-ci et nous ne nous engageons aucunement à les mettre à jour afin de tenir compte d'événements ou circonstances ultérieurs, de changements dans les attentes ou de la survenance d'événements inattendus, à moins que la loi ne l'y oblige.

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