

NOVEMBRE 2021

Présentation aux investisseurs

Exclusions de responsabilité

MESURES FINANCIÈRES NON CONFORMES AUX PCGR

Comme l'exigent les règlements de la Commission des valeurs et des changes (« SEC »), nous fournissons des rapprochements des mesures financières non conformes aux PCGR figurant dans ce document avec les mesures directement comparables en vertu des PCGR, ou avec une mesure pro forma préparée et présentée conformément à l'Article 11 de le Règlement S-X, le cas échéant. Ces rapprochements sont présentés dans les tableaux financiers en annexe de ce document.

TCe document contient les mesures financières non conformes aux PCGR suivantes : bénéfice ajusté avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement (« EBITDA ajusté ») (y compris et excluant les gains sur les transactions immobilières) sur une base consolidée pour les trois et neuf mois clos le 30 septembre , 2021 et 30 septembre 2020 ; EBITDA ajusté pour les douze derniers mois clos le 30 septembre 2021 et les douze mois clos le 31 décembre 2020 ; marge d'EBITDA ajusté (incluant et excluant les gains sur transactions immobilières) sur une base consolidée pour les trois et neuf mois clos les 30 septembre 2021 et 30 septembre 2020 ; résultat net ajusté des opérations continues attribuable aux actionnaires ordinaires et résultat dilué ajusté des opérations continues par action (« BPA ajusté ») sur une base consolidée pour les trois mois et neuf mois clos les 30 septembre 2021 et 30 septembre 2020 ; résultat opérationnel ajusté sur base consolidée pour les trois mois clos les 30 septembre 2021 et 2020 ; flux de trésorerie disponibles pour les trois et neuf mois clos les 30 septembre 2021 et 30 septembre 2020 ; résultat d'exploitation ajusté, ratio d'exploitation ajusté, EBITDA ajusté (incluant et excluant les gains sur les transactions immobilières) et marge d'EBITDA ajusté (incluant et excluant les gains sur les transactions immobilières) pour notre charge partielle nord-américaine pour les douze derniers mois clos au 30 septembre 2021, les trois et neuf mois clos les 30 septembre 2021 et 30 septembre 2020, et les exercices clos les 31 décembre 2020, 2019, 2018, 2017, 2016 et 2015 ; rendement du capital investi (RCI) sur une base consolidée pour les douze derniers mois clos le 30 septembre 2021 ; revenu net pour le courtage de camion en Amérique du Nord pour les trois mois clos les 30 septembre 2021 et 2020 ; levier net et endettement net au 30 septembre 2021.

Nous estimons que les mesures financières ajustées ci-dessus facilitent l'analyse de nos opérations commerciales courantes car elles suppriment des postes qui peuvent ne pas représenter, ou être indépendantes, XPO et les performances d'exploitation de son cœur de métier, et peuvent aider les investisseurs en comparant des périodes antérieures et en évaluant les 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, 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 en annexe. Les ajustements de transaction et d'intégration sont généralement les surcoûts qui résultent d'une acquisition, cession ou scission réelle ou prévue et peuvent inclure les coûts de transaction, les commissions des conseillers, les primes de rétention et les coûts salariaux internes (dans la mesure où les personnes sont affectées à plein temps aux activités d'intégration et de transformation) ainsi que certaines dépenses d'intégration et de convergence des systèmes informatiques. Les coûts de restructuration concernent principalement les indemnités de licenciement relatives aux initiatives d'optimisation de l'activité. La direction utilise des mesures financières non-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 la 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, moins le paiement pour les achats d'immobilisations corporelles plus le produit de la vente d'immobilisations corporelles. Nous estimons 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 en annexe 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 et autres ajustements comme indiqué dans les tableaux en annexe. Nous estimons que les recettes nettes améliorent la comparabilité de nos résultats d'exploitation d'une période à l'autre en supprimant le coût des transports et services, en particulier le coût du carburant engagé dans l'exercice du bilan, comme indiqué dans les tableaux en annexe. Nous pensons que le résultat d'exploitation ajusté et le ratio d'exploitation ajusté améliorent la comparabilité de nos résultats d'exploitation d'une période à l'autre en (i) supprimant l'impact de certains coûts de transaction et d'intégration et des coûts de restructuration, ainsi que les charges d'amortissement et les règlements de litiges et (ii) y compris l'incidence des revenus de retraite encourus au cours de la période de déclaration, comme indiqué dans les tableaux en annexe. Nous pensons que le rendement du capital investi (RCI) est un indicateur important 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 derniers mois clos le 30 septembre 2021, divisé par le capital investi au 30 septembre 2021. Le NOPAT est calculé comme le BAIIA ajusté moins les charges d'amortissement, les gains immobiliers 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 et le fonds commercial et les actifs incorporels. Nous pensons que l'endettement 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 des douze derniers mois.

En ce qui concerne nos objectifs financiers pro forma pour l'ensemble de l'année 2021 pour l'EBITDA ajusté, le BPA dilué ajusté et les flux de trésorerie disponibles ; notre objectif pro forma d'EBITDA ajusté pour les six derniers mois de 2021 ; et notre effet de levier net pro forma, un rapprochement de ces mesures non conformes aux PCGR avec les mesures conformes aux PCGR n'est pas disponible sans un effort déraisonnable en raison de la variabilité et de la complexité des éléments de rapprochement décrits ci-dessus que nous excluons de ces mesures cibles non conformes aux PCGR. La variabilité de ces éléments peut avoir un impact significatif sur les futurs résultats financiers conformes aux PCGR et, par conséquent, nous sommes incapables d'établir l'état des revenus et l'état des flux de trésorerie prospectifs, préparés conformément aux PCGR, qui seraient nécessaires pour produire ces rapprochements.

Avis de non-responsabilité (suite)

DÉCLARATIONS PRÉVISIONNELLES

Ce document comprend des déclarations prospectives au sens de l'article 27A du Securities Act de 1933, tel que modifié, et de l'article 21E du Securities Exchange Act de 1934, tel qu'amendé, y compris nos objectifs financiers pro forma 2021 pour l'EBITDA ajusté, dépréciation et amortissement (hors charges d'amortissement liées à l'acquisition), charges d'intérêts, taux d'imposition effectif, BPA dilué ajusté, dépenses d'investissement nettes et flux de trésorerie disponibles ; notre objectif financier de ratio de levier net d'ici le premier semestre 2023 ; et notre objectif financier 2022 d'au moins 1 milliard de dollars EBITDA ajusté sur le segment LTL en Amérique du Nord. 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 comprennent 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 tels que les puces semi-conductrices, les contraintes sur la production ou l'extraction de matières premières, le coût de 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 ; 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 ; 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 ; catastrophes naturelles, attaques terroristes ou incidents similaires ; les risques et incertitudes concernant les bénéfices attendus de la scission de notre segment logistique ; l'impact de la scission sur la taille et la diversité des activités de notre entreprise ; la capacité de l'entreprise dérivée 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 important ; 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 ; les litiges, y compris les litiges liés à une prétendue classification erronée d'entrepreneurs indépendants et à des recours collectifs en valeurs mobilières ; les risques associés à nos réclamations auto-assurées ; les risques associés aux régimes à prestations définies pour nos employés actuels et anciens ; et la réglementation gouvernementale, y compris les lois sur la conformité commerciale, ainsi que les changements dans les politiques commerciales internationales et les régimes fiscaux ; actions gouvernementales ou politiques, y compris la sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne ; et la concurrence et les pressions sur les prix.

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

Table des matières

ESSENTIELS DE L'INVESTISSEMENT	5
CHARGE PARTIELLE (LTL)	13
COURTAGE DE CAMION	21
DOCUMENTS SUPPLÉMENTAIRES	29

Pourquoi investir dans XPO aujourd'hui ?

- 1** Les trois premiers fournisseurs sur les secteurs très attractifs de chargements partiels et de courtage de camion
- 2** Les entreprises à retour élevé sur le capital investi bénéficient de vents porteurs
- 3** Plateforme technologique de premier plan, avec des taux d'adoption croissants dans le secteur
- 4** Les initiatives de l'entreprise génèrent une croissance des revenus et des bénéfices supérieure à la moyenne du secteur
- 5** Désendettement et investissement dans l'entreprise, soutenus par un solide EBITDA ajusté et des flux de trésorerie disponibles

Opportunité significative de création de valeur actionnariale hors normes

Un fournisseur leader de services de transport de marchandises

EN TÊTE DANS LES RÉGIONS CLÉS

- Le troisième plus grand fournisseur de charge partielle (LTL) en Amérique du Nord
- Deuxième courtier en camions à l'échelle mondiale et troisième en Amérique du Nord
- Plus de 90 % des revenus d'exploitation proviennent du courtage de charge partielle et de camions
- Des positions de leader en Europe : France, Royaume-Uni, Espagne et Portugal

CHIFFRES ESSENTIELS DE XPO¹

Chiffre d'affaires sur douze mois courants	12,4 milliards de dollars
---	---------------------------

Sites	756
--------------	-----

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

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

Secteur de Charge partielle, Amérique du Nord²	env. 42 milliards de dollars
--	------------------------------

Secteur du courtage de camion, Amérique du Nord³	env. 64 milliards de dollars
--	------------------------------

¹ Données mondiales pour le chiffre d'affaires, les emplacements, les clients et les employés au 30 septembre 2021 ; exclut le segment logistique, dont la scission a eu lieu le 2 août 2021

² Recherches tierces : Taille de l'industrie nord-américaine de la charge partielle

³ Recherches tierces : La taille du secteur courtage de camion nord-américain met en valeur les opportunités du courtage avec un chargement total disponible de 360 milliards de dollars

Une longue histoire de création de valeur pour les actionnaires

EXÉCUTION CENTRÉE ET ALLOCATION DE CAPITAL POUR DES RÉSULTATS SURDIMENSIONNÉS

- XPO était le 7^e titre le plus performant de la dernière décennie sur le Fortune 500, sur la base des données de marché de Bloomberg
- A dépensé plus de 3 milliards de dollars en technologie au cours des 10 dernières années, y compris la numérisation du courtage de camions et l'optimisation de la charge partielle
- Amélioration de près de 1 000 points de base de la marge opérationnelle ajustée sur le LTL en Amérique du Nord depuis 2015
- CAGR des revenus de 23 % en courtage de camion a surpassé l'industrie nord-américaine de plus de 3 fois de 2013 à 2020
- La croissance robuste de l'EBITDA et le soutien des flux de trésorerie disponibles continuent de réduire l'endettement pour atteindre un doublement de l'effet de levier cible d'ici le premier semestre 2023, contre 2,8¹

Le chiffre d'affaires du troisième trimestre 2021 est le plus élevé de tous les trimestres de l'histoire de XPO

Rendement élevé du capital investi de 33 %²

Remarque : Le rapport du T3 2021 est hors segment logistique, dont la scission a eu lieu le 2 août 2021

¹ Calculé comme une dette nette de 3,3 milliards de dollars divisée par un EBITDA ajusté de 1,2 milliard de dollars pour les douze mois courants au 30 septembre 2021 ; se reporter à la page 11 pour plus d'informations

² Pour l'ensemble de la société, douze mois glissants au 30 septembre 2021

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

Longue piste pour la croissance des revenus et l'expansion des marges

LES FACTEURS DE REVENUS DE XPO

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

LES FACTEURS DE MARGE DE XPO

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

Les dépenses technologiques annuelles de XPO prévues d'environ 300 millions de dollars continueront de différencier l'entreprise en tant qu'innovateur de premier plan dans l'industrie

Résultats du troisième trimestre 2021

RECETTES	3,27 milliards de dollars	Commentaire ▪ Un chiffre d'affaires de 3,27 milliards de dollars est un record d'entreprise pour n'importe quel trimestre – Le segment Courtage et autres services a augmenté son chiffre d'affaires au troisième trimestre à 2,26 milliards de dollars, contre 1,78 milliard de dollars au troisième trimestre 2020 – Le segment nord-américain de chargements partiels a augmenté son chiffre d'affaires au troisième trimestre à 1,07 milliard de dollars, contre 933 millions de dollars au troisième trimestre 2020 ▪ Le résultat d'exploitation s'élève à 112 millions de dollars, contre 138 millions de dollars au troisième trimestre 2020 ▪ L'EBITDA ajusté de 307 millions de dollars est le plus élevé de tous les troisièmes trimestres de l'histoire de l'entreprise
RECETTES NETTES¹	21 millions de dollars	
BÉNÉFICE PAR ACTION DILUÉ²	0,19\$	
RECETTES NETTES AJUSTÉES¹	109 millions de dollars	
BÉNÉFICE PAR ACTION DILUÉ AJUSTÉ²	0,94\$	
EBITDA AJUSTÉ	307 millions de dollars	

Prévisions 2021 mises à jour sur un solide rythme du troisième trimestre et la poursuite de la dynamique du quatrième trimestre

¹ Résultat net des opérations continues attribuable aux actionnaires ordinaires

² Résultat dilué des opérations continues par action

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

Met à jour les prévisions pour l'exercice 2021 en fonction d'une croissance plus élevée que prévu

Le 2 novembre 2021, XPO a mis à jour ses objectifs financiers pro forma pour l'année complète, comme suit. Ces objectifs ont été calculés comme si la scission du segment¹ logistique de l'entreprise s'était terminée le 1er janvier 2021. Les prévisions supposent 116 millions d'actions diluées en circulation à la fin de l'année et supposent que les tendances macroéconomiques actuelles se poursuivent et que les pénuries de main-d'œuvre et d'équipement ne s'aggravent pas.

	NOUVELLES CIBLES	CIBLES PRÉALABLES
EBITDA AJUSTÉ	300 à 305 millions de dollars générés au quatrième trimestre, ce qui implique 1,228 à 1,233 milliard de dollars pour l'exercice avec un point médian de 1,231 milliard de dollars, soit 16 millions de plus que le point médian précédent	1,195 milliard de dollars à 1,235 milliard de dollars, avec un point médian de 1,215 milliard de dollars
DÉPRÉCIATION ET AMORTISSEMENT	390 millions de dollars à 395 millions de dollars, à l'exclusion d'environ 95 millions de dollars de charges d'amortissement liées aux acquisitions	385 millions à 395 millions de dollars
INTÉRÊTS DÉCAISSÉS²	Environ 200 millions de dollars	Aucun changement
TAUX D'IMPOSITION RÉEL	Entre 24 % et 26 %	Entre 23 % et 25 %
BPA DILUÉ AJUSTÉ³	De 4,15 \$ à 4,25 \$	De 4,00 \$ et 4,30 \$
DÉPENSES EN CAPITAL NETTES	Entre 250 et 275 millions de dollars	Aucun changement
FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLE	425 millions de dollars à 475 millions de dollars	Entre 400 et 450 millions de dollars

¹ Scission finalisée le 2 août 2021

² Charges d'intérêts présentées sur une base pro forma ; les intérêts débiteurs déclarés en 2021 devraient s'élever à environ 230 millions de dollars

³ Le BPA dilué ajusté, en supposant des intérêts débiteurs déclarés d'environ 230 millions de dollars, se situerait dans une fourchette de 4,00 \$ à 4,05 \$

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

Bilan et liquidité au 30 septembre 2021¹

DETTE NETTE² 3,3 milliards de dollars

LEVIER NET³ 2.8

LIQUIDITÉ TOTALE⁴ 1,2 milliard de dollars

Commentaire

- Au troisième trimestre, XPO a remboursé 1,5 milliard de dollars de dette, y compris le remboursement des obligations de premier rang échéant en 2023 et 2024, en utilisant les liquidités disponibles de :
 - Une distribution en espèces de 794 millions de dollars, représentant le produit net de GXO dette émise en juillet et payée à XPO dans le cadre de la scission
 - Un produit net de 384 millions de dollars réalisé grâce à une offre d'actions ordinaires de XPO
 - Forte génération de flux de trésorerie disponible

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

¹ Hors segment logistique, qui a été scindé le 2 août 2021

² Calculé comme une dette totale de 3,57 milliards de dollars moins la trésorerie et les équivalents de trésorerie de 254 millions de dollars

³ Calculé comme une dette nette de 3,3 milliards de dollars divisée par un EBITDA ajusté de 1,2 milliard de dollars pour les douze mois courants au 30 septembre 2021

⁴ Comprend environ 993 millions de dollars de capacité d'emprunt disponible et environ 254 millions de dollars de liquidités

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

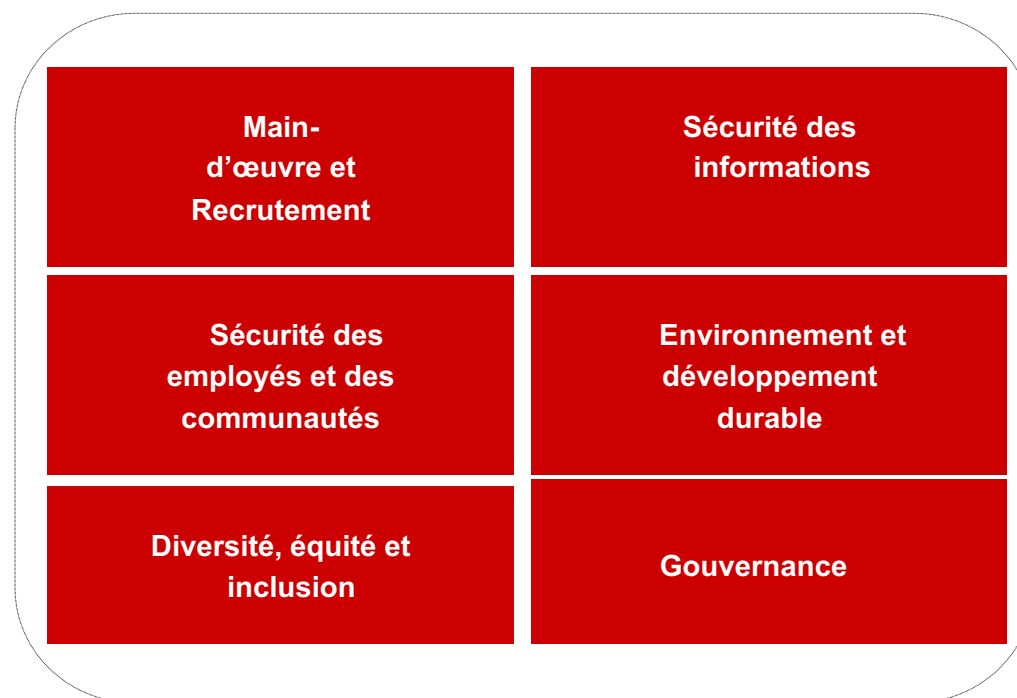
Forte culture ESG, avec un responsable de la diversité à la tête de DE&I

Les objectifs ESG sont liés au programme de rémunération des dirigeants

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

- Amélioration volontaire et importante de la diversité de nos ressources de talents, notamment en collaborant avec des universités accueillant majoritairement des noir(e)s (par ex. HBCU)
- Promotion de femmes et des minorités à des postes de cadres moyens et supérieurs
- Communication sur les bénéfices d'appartenir à une culture plus inclusive auprès d'un public plus large parmi les groupes sous-représentés, afin de répliquer la réussite de XPO en matière de recrutement des personnes LGBTQ+ et des anciens militaires

Zones cibles de la carte de score ESG



Le calculateur de CO₂ propriétaire de XPO, CarbonNET, aide à documenter les données d'activité des émissions

XPO prolonge son engagement d'une décennie dans la Charte CO₂ en France

Charge partielle (LTL)

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

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

- Avantages concurrentiels significatifs de l'un des réseaux LTL nationaux et plus de 25 000 comptes clients, y compris de nombreuses relations de longue date
- Tendances favorables du secteur, notamment la croissance rapide du commerce électronique et la reprise en cours de la demande industrielle
- Industrie nord-américaine de charge partielle (LTL) caractérisée par une dynamique de prix rationnelle
- Initiatives technologiques spécifiques à l'entreprise et économies d'échelle importantes
- Le rendement élevé du capital investi (RCI) soutient les investissements dans la densité du réseau, la flotte et la technologie
- La technologie de charge partielle autoapprenante optimise le routage, la constitution des charges et la productivité au travail
- Plus de 12 000 chauffeurs de camion professionnels de XPO, particulièrement appréciés par les clients car la pénurie de chauffeurs devrait continuer

Remarque : La charge partielle désigne le transport d'une cargaison plus grande qu'un colis, mais trop petite pour mobiliser un camion entier et souvent expédiée sur des palettes. Le fret transporté pour différents clients est consolidé dans la même remorque.

Principaux indicateurs opérationnels et financiers de Charge partielle

Taille du secteur, Amérique du Nord	env. 42 milliards de dollars ¹	INDICATEURS FINANCIERS DE COURTAGE DE XPO	
Part de marché de XPO	env. 8 %	Chiffre d'affaires sur douze mois courants au 30 septembre 2021	4 milliards de dollars
Plus gros client en % des recettes annuelles	2 %	Coefficient d'exploitation ajusté à la durée de douze mois courants	83,5 % ²
Expéditions, douze mois courants au 30 septembre 2021	env. 13 millions		
Sites	291		
Employés	env. 21 000		
Nombre de tracteurs / remorques	environ 7 900 / 25 000		

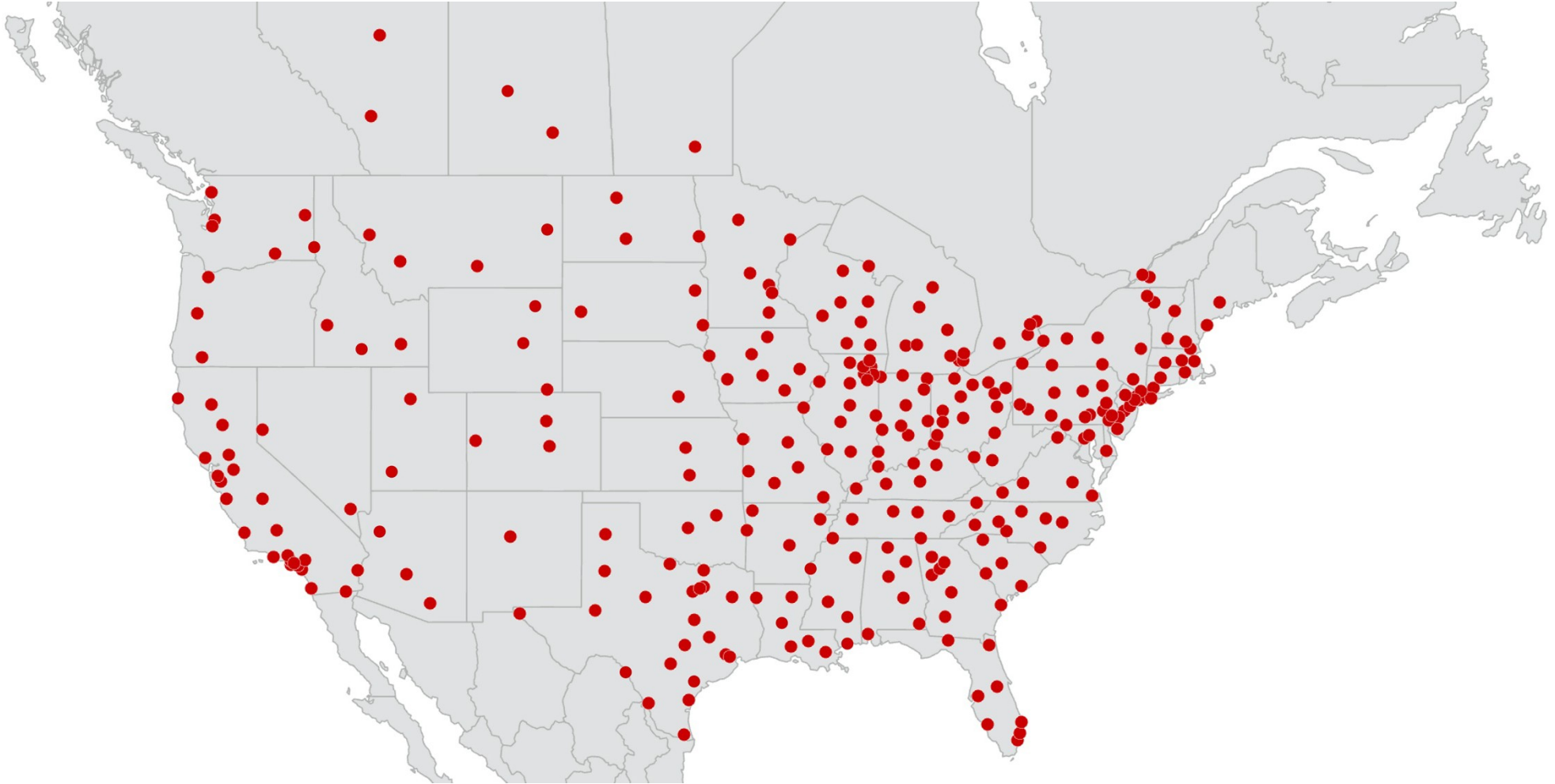
Meilleur record de l'industrie LTL en matière d'amélioration du ratio d'exploitation ajusté en Amérique du Nord sur les cinq dernières années complètes

¹ Source : Recherches tierces

² Hors gains réalisés sur les ventes de biens immobiliers

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

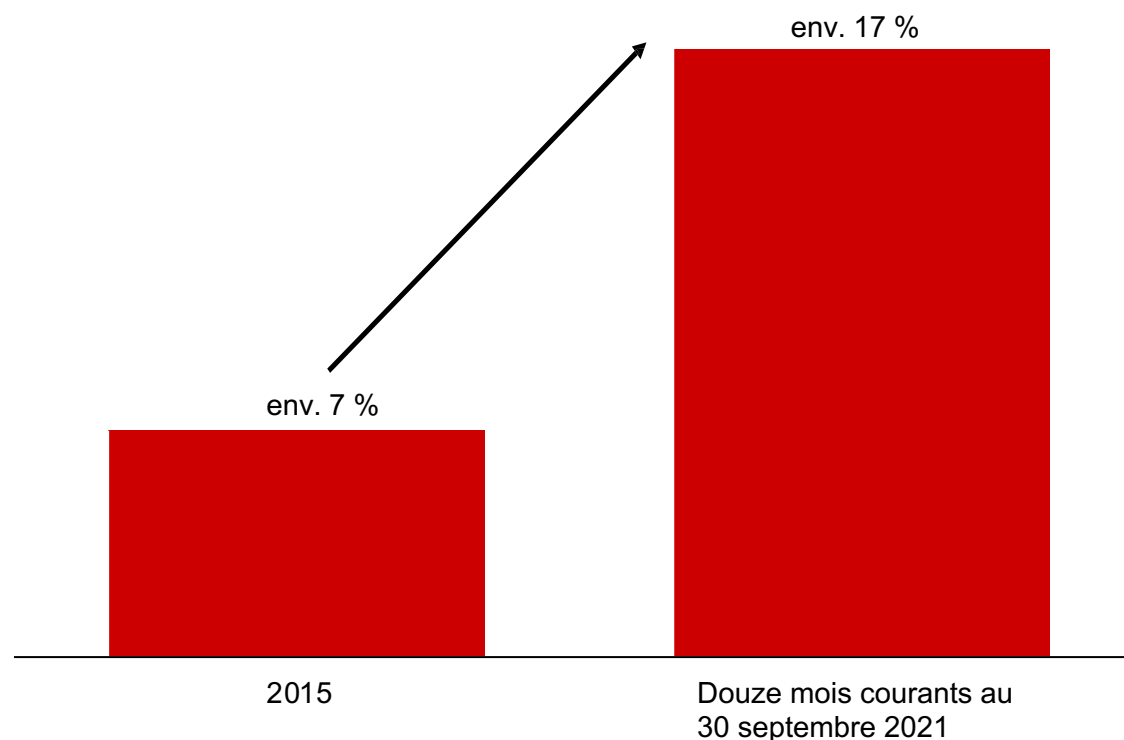
Le réseau de Charge partielle à l'échelle représente plusieurs décennies d'investissement



291 terminaux couvrent environ 99 % de tous les codes postaux américains et itinéraires clés au Canada, avec une expansion stratégique du réseau en cours

Amélioration de plus de 1 000 points de base de la marge opérationnelle ajustée de Charge partielle (LTL) depuis 2015

MARGE OPÉRATIONNELLE AJUSTÉE DE XPO SUR LA CHARGE PARTIELLE EN Amérique du Nord¹



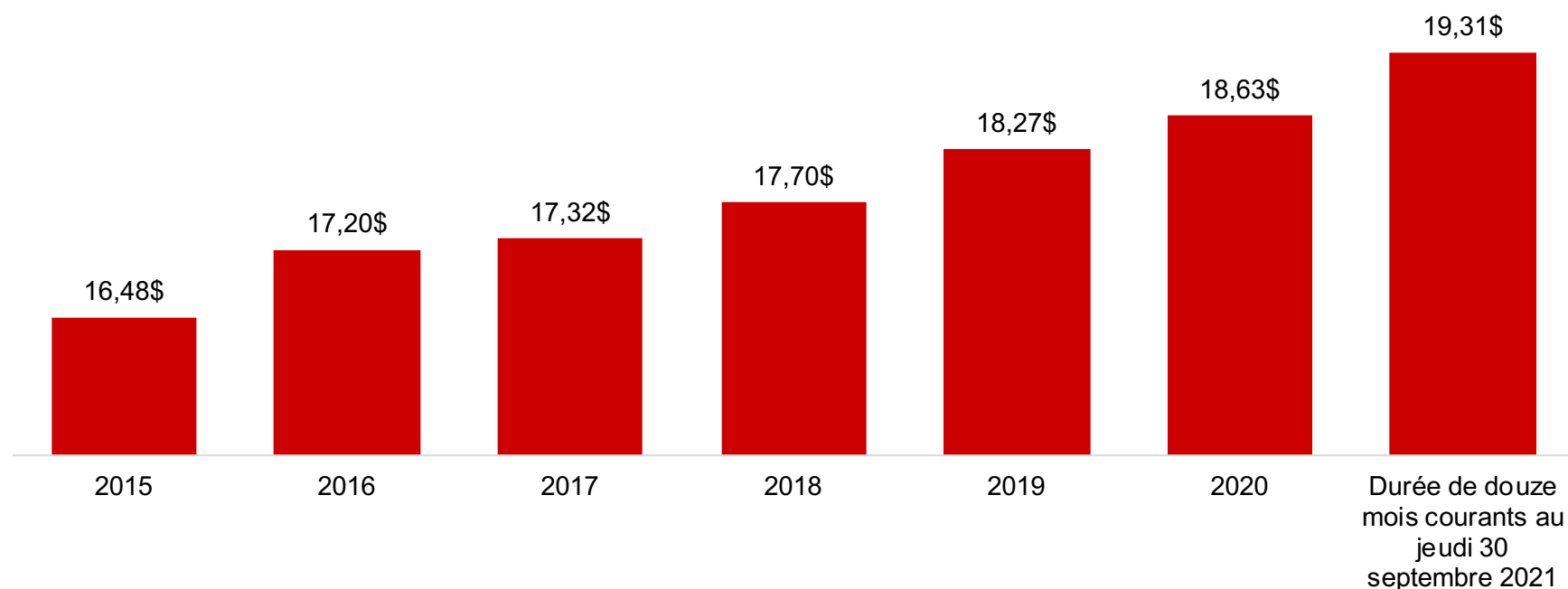
Cibler au moins 1 milliard de dollars d'EBITDA ajusté en 2022 sur LTL

Prévision de générer une amélioration supplémentaire de centaines de points de base sur le long terme

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

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

REVENU BRUT DE CHARGE PARTIELLE DE XPO PAR QUINTAL¹



Le rendement hors carburant a augmenté de 6 % en glissement annuel au troisième trimestre et s'est accéléré en octobre

¹ Exclut l'impact des surcharges carburant

Plan spécifique à l'entreprise pour améliorer l'efficacité du réseau LTL et stimuler la croissance

Main-d'œuvre, équipement et empreinte physique

- Augmentation du nombre de diplômés en 2022 dans les écoles de formation des conducteurs XPO aux États-Unis ; prévision de doubler les 800 diplômés que l'entreprise comptera déjà en 2021
- Augmentation significative de la capacité de production à l'usine de fabrication de remorques XPO dans l'Arkansas ; prévision de presque doubler les unités produites en 2022 par rapport à 2021
- Mise en place des frais accessoires pour les remorques retenues, le fret surdimensionné et la manutention spéciale
- Optimisation des horaires des dockers et chauffeurs routiers avec Analyse intelligente XPO Smart™
- Surtout, allouer des capitaux dans le but de porter le nombre de nos portes de notre réseau LTL d'Amérique du Nord à 900, ou environ 6 %, au cours des 12 à 24 prochains mois afin d'améliorer l'efficacité opérationnelle et soutenir la croissance future des revenus

Nouveau terminal de Chicago Heights

- 264 portes et 150 000 pieds carrés d'espace d'installation, illustré à droite
- Stratégiquement situé pour améliorer les flux du réseau



Augmenter les investissements dans les entreprises à haut RCI

La technologie propriétaire a une marge de manœuvre importante pour offrir des gains supplémentaires

Prix

- Des outils de tarification basés sur les données pour optimiser les tarifs pour les petits comptes tout en améliorant l'efficacité
- Modèles d'élasticité pour identifier la meilleure tarification

Transport sur longue distance et réseau

- Possibilité d'optimiser les dépenses annuelles de transport en ligne d'environ 1,1 milliard de dollars hors carburant, grâce à l'amélioration des outils de réseau
- Construction de charge automatisée pour améliorer l'utilisation des remorques, tout en optimisant le flux du réseau

Routage de ramassage et de livraison

- Outils de planification P&D déployés au S1 2021
- Visibilité numérique en temps réel



Prochains lancements technologiques : nouveaux outils de répartition LTL et outils de routage dynamique

Courtage de camion

XPO est le deuxième courtier en camions au monde

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

- Capacité énorme de 91 000 transporteurs dans le monde, représentant au total un million de camions
- Modèle agile et non patrimonial conçu pour gagner de l'argent dans tout environnement de marché
- Une équipe de direction hautement expérimentée qui travaille ensemble depuis de nombreuses années, offrant une agilité et une expertise inégalées à l'entreprise
- Avantage technologique de premier plan avec des investissements dans l'automatisation à partir de 2011, en avance sur la courbe
- Propriétaire, XPO Connect® est la plateforme de courtage numérique avec des taux d'adoption en plein essor et une capacité éprouvée à stimuler la croissance des marges avec plus de volume à moindre coût
- Clientèle de premier ordre dans divers secteurs verticaux

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

Principaux indicateurs opérationnels et financiers du courtage de camions

**Taille du secteur,
Amérique du Nord**

64 milliards de dollars¹

Part de marché de XPO

env. 3 %

**Durée moyenne des
10 principaux clients de XPO**

Environ 13 ans

**Opportunité de marché de la charge
complète, Amérique du Nord**

360 milliards de
dollars¹

COURTAGE DE CAMION DE XPO LOGISTICS EN Amérique du Nord²

**Chiffre d'affaires sur douze mois
courants au 30 septembre 2021**

2,5 milliards de dollars

La croissance de la charge de 32 % de XPO jusqu'en septembre 2021 a nettement dépassé la moyenne du secteur

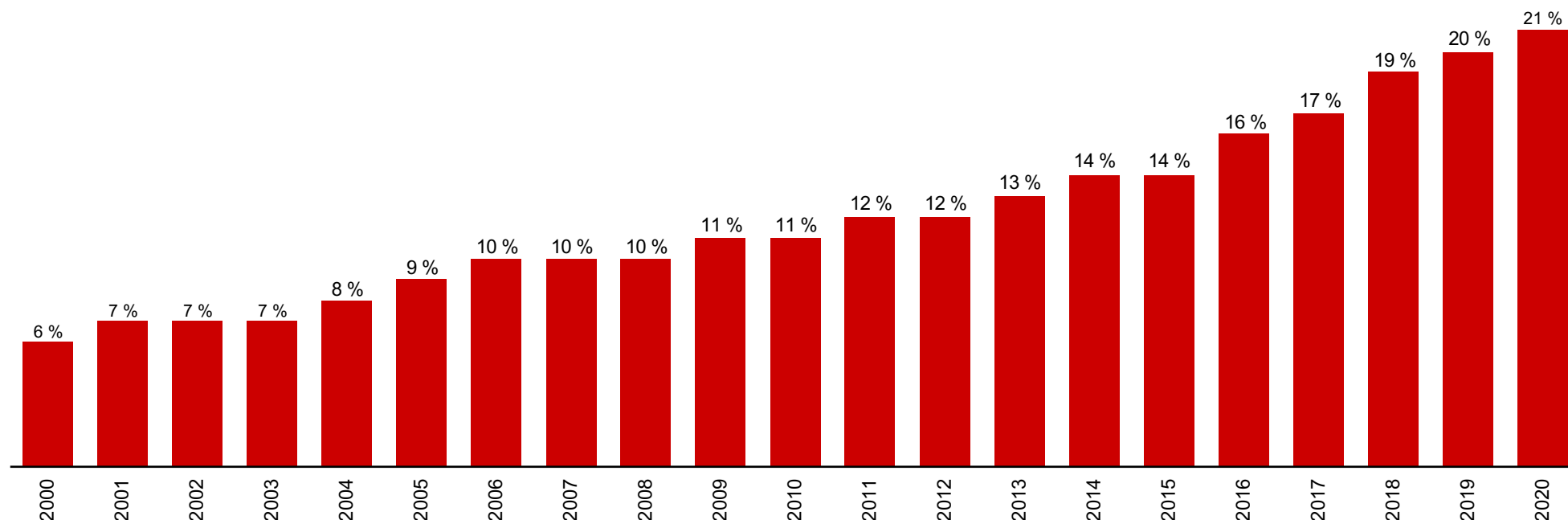
Plus d'un million de chargements facturés pour les 12 derniers mois clos le 30 septembre

¹ Source : Recherches tierces

² Le courtage de camion d'Amérique du Nord est la plus grande offre de services dans le Secteur XPO de Courtage et autres services

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

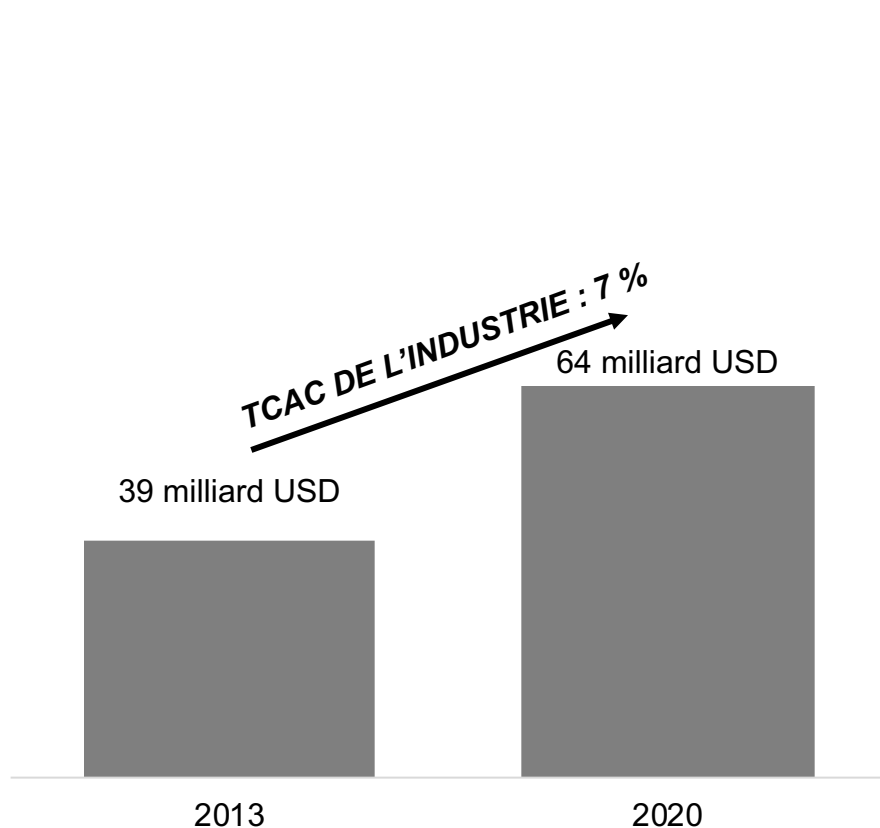
PÉNÉTRATION DU COURTAGE DANS LE SECTEUR DE LA CHARGE COMPLÈTE AUX ÉTATS-UNIS



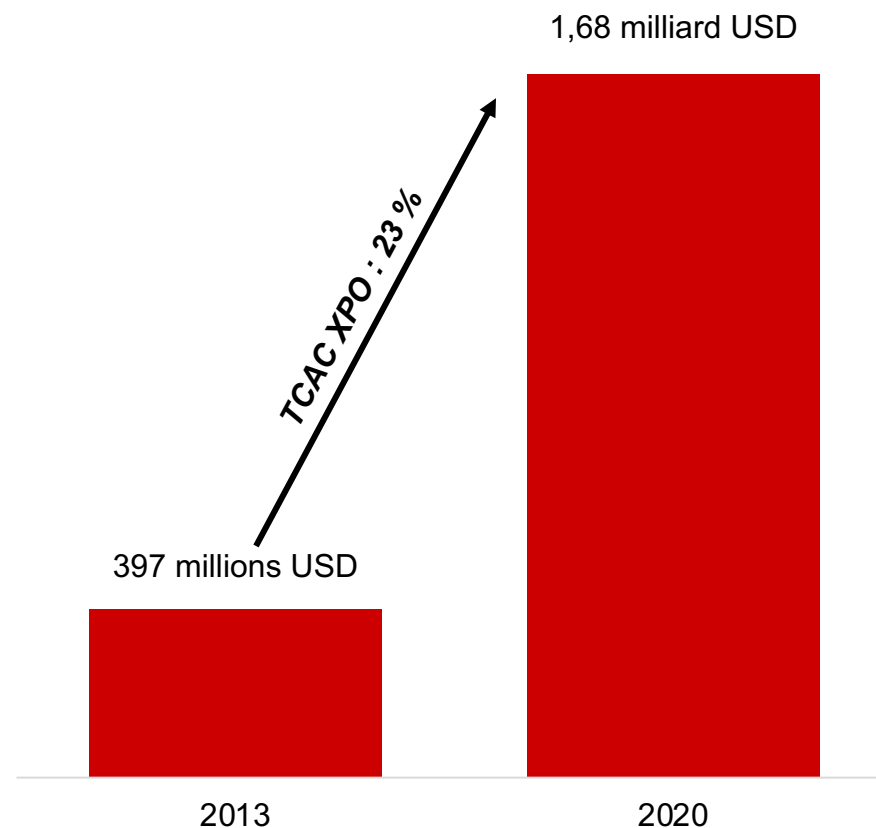
Le transport de fret externalisé est en train de basculer des entreprises de transport par camion basées sur des actifs aux courtiers, car les expéditeurs recherchent un accès plus fiable aux capacités et une tarification en temps réel

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

TAILLE DU SECTEUR DE COURTAGE AUX ÉTATS-UNIS 2013-2020¹



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



¹ Recherche par des tiers : La taille du secteur courtage de camion en Amérique du Nord met en valeur les opportunités du courtage avec un chargement total disponible de 360 milliards de dollars

XPO Connect® est notre plateforme de fret numérique de pointe

ACCÉLÉRATION RAPIDE DE L'ADOPTION PAR LE CLIENT ET LE TRANSPORTEUR DE LA PLATEFORME XPO POUR LE MARCHÉ DU FRET ENTIÈREMENT AUTOMATISÉE, BASÉE SUR LE CLOUD ET NUMÉRIQUE

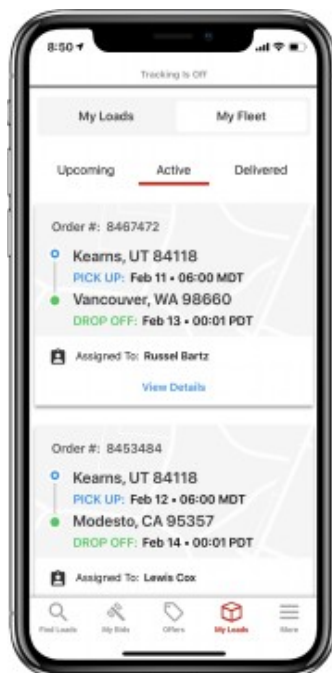
- Améliore l'approvisionnement en transport en offrant une visibilité en profondeur sur la capacité disponible et les conditions du marché
- Capture les opportunités à marge élevée grâce à une technologie de tarification exclusive
- Optimise les services aux expéditeurs en recherchant le meilleur transporteur pour chaque profil de charge et en assurant un suivi du ramassage à la livraison en temps réel
- S'intègre aux systèmes TMS des clients et fournit des prix en temps réel soutenus par le service et la capacité
- Équipe les chauffeurs de camion pour trouver, gagner et réserver des chargements, négocier des tarifs et localiser des trajets de retour pour réduire les kilomètres à vide, à l'aide de l'application mobile de XPO
- Permet aux expéditeurs et aux transporteurs d'interagir directement lors de la présentation des chargements pour une efficacité optimale
- Augmente la productivité des opérations de courtage de XPO, augmentation des charges par plus de deux fois le taux relevé d'effectifs, T3 2016-T3 2021
- Donne aux clients une automatisation facile à utiliser, 60 % des ordres de courtage de XPO sont créés numériquement dans XPO Connect® via EDI, API et par les clients directement sur la plateforme
- L'adoption du fret numérique XPO basé sur le cloud

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

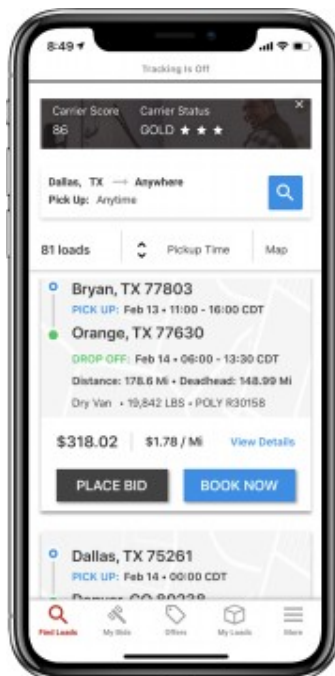
Les conducteurs ont téléchargé l'application Drive XPO® plus de 550 000 fois

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

PUBLICATION DE LA CAPACITÉ



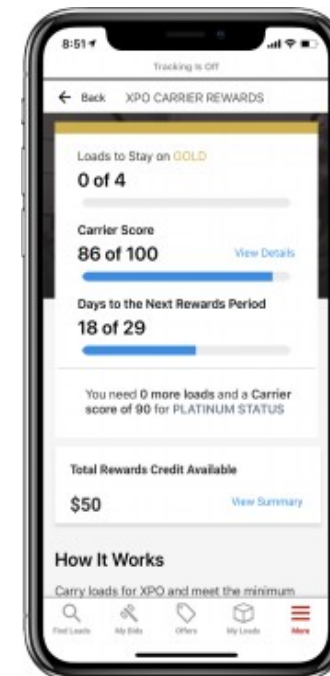
RÉSERVATION DES CHARGEMENTS



GESTION DU FRET



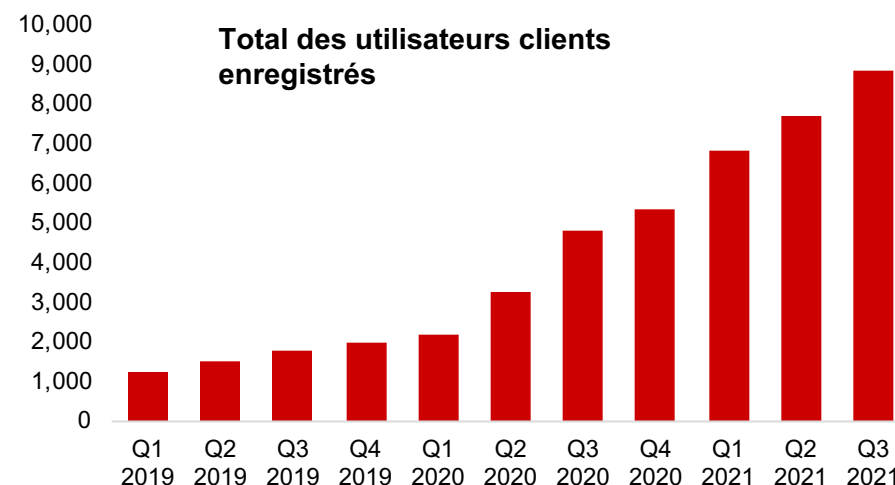
SCORE ET RÉCOMPENSES DU TRANSPORTEUR



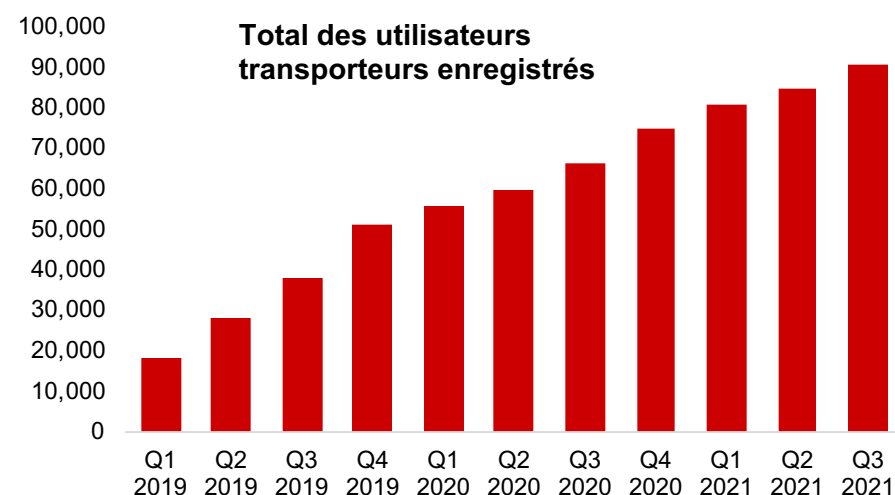
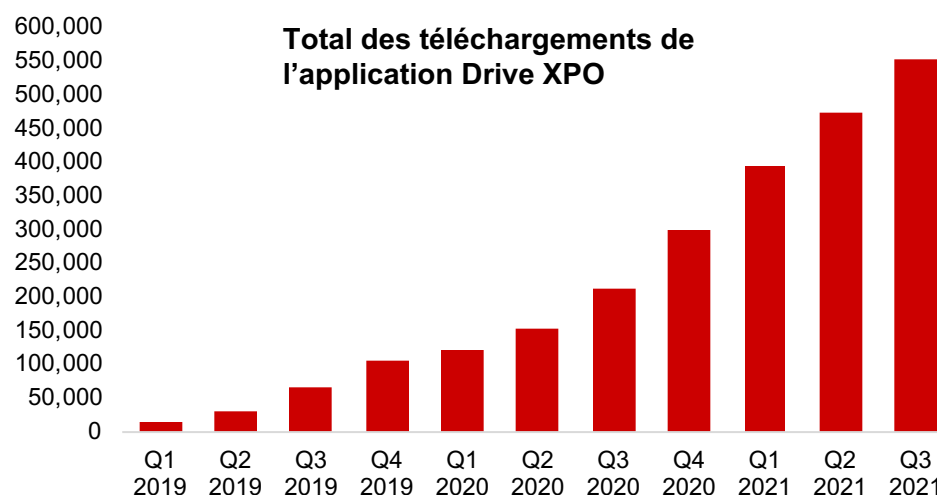
Les téléchargements cumulés ont triplé depuis un an

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

NOMBRE DE COMPTES CLIENTS MULTIPLIÉ PAR PLUS DU TRIPLE SUR XPO CONNECT® EN GLISSEMENT ANNUEL



LES TRANSPORTEURS VEULENT L'ACCÈS NUMÉRIQUE AUX CHARGEMENTS PROPOSÉ PAR XPO CONNECT®



Remarque : Toutes les données sont cumulées au 30 septembre 2021

Documents complémentaires

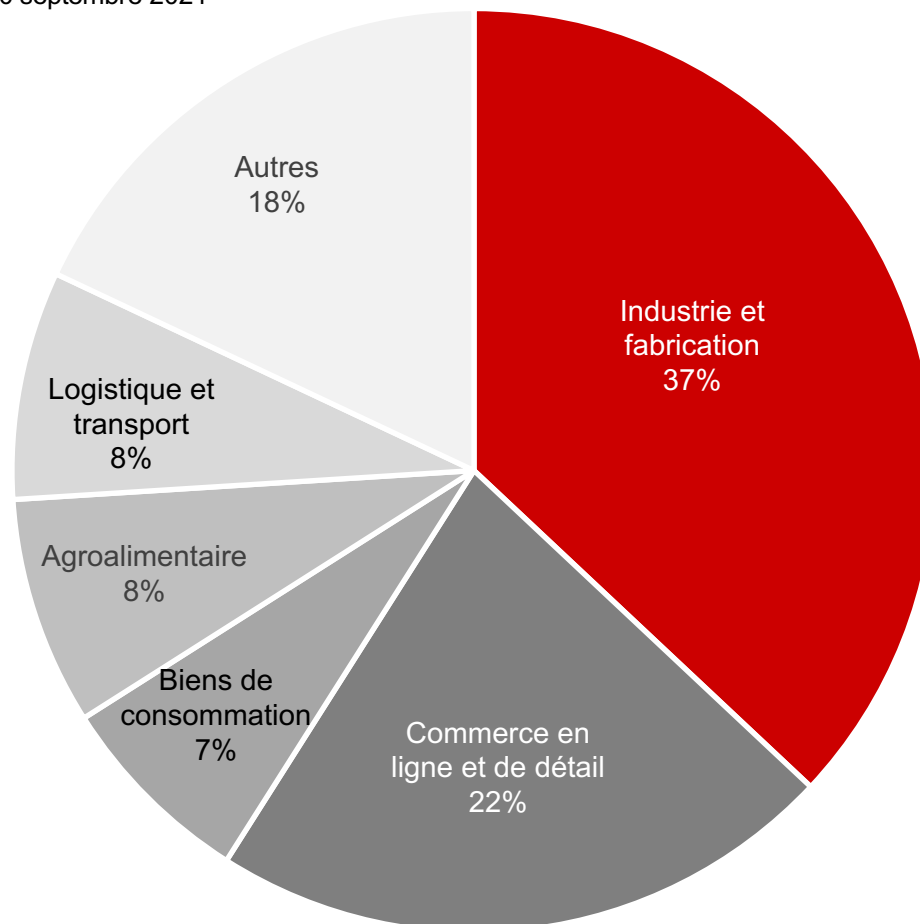
Une équipe de direction très compétente

LEADERSHIP	EXPÉRIENCE PRÉALABLE
Brad Jacobs <i>PDG</i>	United Rentals, United Waste
Lou Amo <i>Président, Courtage de camion, Amérique du Nord</i>	Electrolux, Union Pacific, Odyssey Logistics
Josephine Berisha <i>Directrice des ressources humaines</i>	Morgan Stanley
Diana Brun <i>Vice-président principal, Opérations des ventes et expérience client – Amérique du Nord</i>	Amazon, SAP
Erik Caldwell <i>Président, Last Mile Logistics – Amérique du Nord</i>	Baie d'Hudson, Luxottica
Troy Cooper <i>Président</i>	United Rentals, United Waste
Matthew Fassler <i>Directeur de la stratégie</i>	Goldman Sachs
Luis-Angel Gómez Izaguirre <i>Directeur général, Transport – Europe</i>	Norbert Dentressangle
Mario Harik <i>Chef de l'information ; Président par intérim, LTL - Amérique du Nord</i>	Oakleaf Waste Management
LaQuenta Jacobs <i>Directrice de la diversité</i>	Delta Air Lines, Home Depot, Turner Broadcasting
Christine Robinne <i>Directeur de l'Information – Europe</i>	Heineken, avoine Quaker
Ravi Tulsyan <i>Directeur financier</i>	ADT, Tyco, PepsiCo
Drew Wilkerson <i>Président, Transport – Amérique du Nord</i>	C.H. Robinson

Chiffre d'affaires hautement diversifié sur des marchés verticaux attrayants

UNE DIVERSIFICATION POSITIVE DES RECETTES DE XPO PAR SECTEURS VERTICAUX

Douze mois courants au 30 septembre 2021



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

Remarque : La logistique capillaire consiste à faciliter les livraisons au domicile des consommateurs, souvent avec un service haut de gamme. XPO est spécialisée dans la logistique capillaire pour les marchandises lourdes, comme les appareils ménagers, les meubles et les produits électroniques volumineux. Taille du secteur en Amérique du Nord : env. 13 milliards¹.

CHIFFRES ESSENTIELS DE XPO²

Chiffre d'affaires sur douze mois courants 1 milliard USD

Lieux de plateforme 85

Employés³ env. 1 800

Transporteurs / camions env. 1 700 / env. 4 400

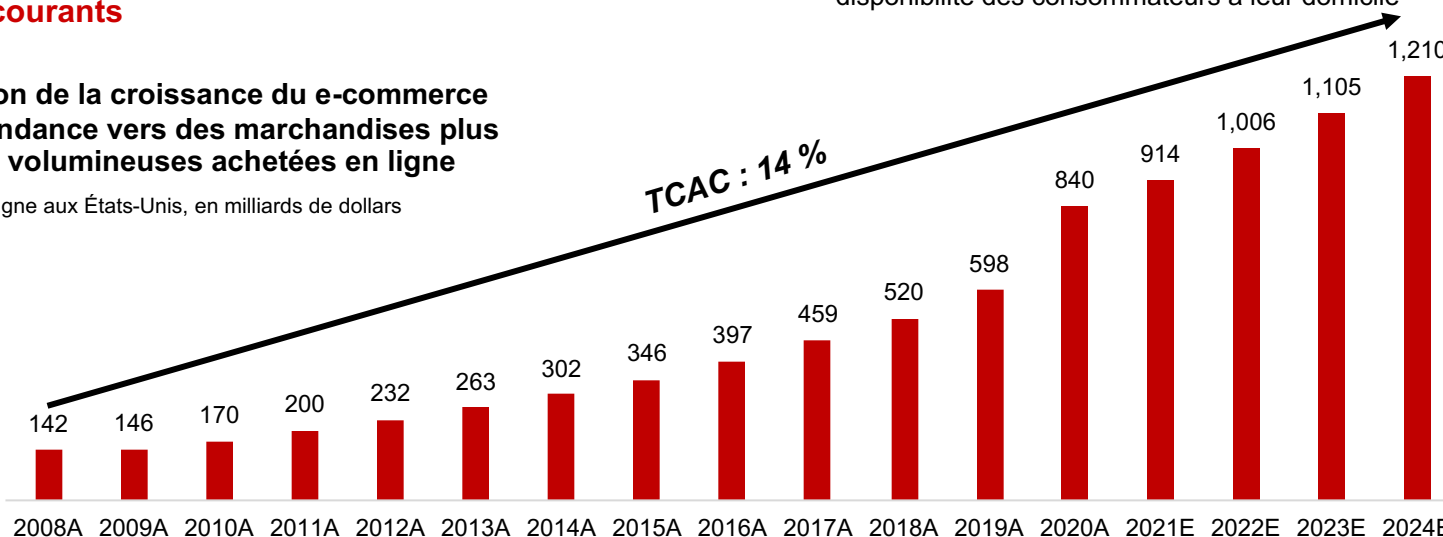
Livraisons et installations sur douze mois courants Plus de 11 millions

LEADER DU SECTEUR EN Amérique du Nord

- XPO est le plus grand logisticien en livraison capillaire pour les marchandises lourdes
- Des niveaux exceptionnels de satisfaction auprès des clients grâce à l'expertise interne, l'activité numérique des consommateurs, par la technologie de XPO et un réseau de qualité d'entrepreneurs indépendants
- Nos clients comptent des acteurs du commerce de détail tous canaux et du commerce en ligne ainsi que des fabricants qui proposent de la livraison directe au consommateur
- Une plateforme légère en actifs, positionnée à moins de 200 km (125 miles) de 90 % de la population américaine ; un réseau d'entrepreneurs indépendants
- Les outils XPO Connect™ équilibrent l'efficacité des itinéraires avec la disponibilité des consommateurs à leur domicile

**Accélération de la croissance du e-commerce
Inclut la tendance vers des marchandises plus
lourdes et volumineuses achetées en ligne**

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



¹ Source : Recherches tierces

² Données au jeudi 30 septembre 2021, Amérique du Nord

³ Env. 800 travailleurs temporaires en plus

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

COURTAGE DE CAMION

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

3e courtier au Royaume-Uni

CHARGE PARTIELLE

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

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

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



XPO est largement réputé pour ses performances et sa culture

- Nommé par Fortune parmi les entreprises les plus admirées au monde, en 2018, 2019, 2020 et 2021
- Classé n° 1 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
- Nommée l'une des meilleures entreprises espagnoles pour lesquelles travailler par Forbes, 2019, 2020, 2021
- Désigné par Gartner comme l'un des leaders dans le Magic Quadrant dans la catégorie des prestataires d'assistance logistique tierce (3PL), 2017, 2018, 2019, 2020 et 2021
- Récompensé du Supplier Achievement Award attribué par Intel pour sa gestion du Covid, 2021
- Reconnu par General Motors avec le prix décerné du fournisseur de l'année pour la distribution après-vente 2019, et du transport géré 2020, 2021
- Récompensé du prix « Improve Always » d'Ulta Beauty, 2021
- Nommé parmi les 100 meilleurs 3PL par Inbound Logistics, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021
- Nommé par Comparably parmi les meilleures équipes de direction et les meilleurs PDG pour la Diversité, 2021
- Récompensé du Prix du développement durable, le Sustainability Award, de Dow Chemical pour son transport routier, 2021
- Désigné par GlobalTranz collaborateur de l'année pour la charge partielle, 2021
- Nommé parmi les 100 meilleurs camionneurs par Inbound Logistics, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021
- Reconnue comme l'une des entreprises les plus socialement responsables de France par Statista, 2020
- Désigné comme le transporteur intermodal de l'année par Whirlpool Corporation, qui lui a également 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
- Classé dans le top 3 des 100 meilleures entreprises de transport en France par l'Officiel des Transporteurs, 2019, 2020
- Reconnu par Ford Motor Company avec les World Excellence Awards, 2019, 2020, 2021
- 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
- Classé parmi les 100 entreprises américaines les plus responsables par Newsweek, 2019
- Désigné comme une entreprise Winning « W » par 2020 Women on Boards pour la diversité de genres du conseil d'administration, 2019
- Nommé leader technologique de rupture sur le Freight.Tech 25 par FreightWaves, 2018, 2019, 2020
- Reconnu par Nissan Manufacturing UK pour son excellence par le Prix de la logistique opérationnelle en 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019
- Récompensé par le prix Best Employer Practice Award pour son partenariat avec DS Workfit par la British Association for Supported Employment, 2019
- Jacobs (PDG) classé en 10e position de la liste des lecteurs de Barron des meilleurs PDG mondiaux, 2018
- Nommé dans la liste Fortune Future 50 des sociétés américaines les mieux placées pour une croissance à succès, 2018

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

- Le programme Road to Zero a contribué à réduire de deux chiffres les pourcentages de distraction au volant, de journées de travail perdues et d'accidents en 2020
- Désignation d'une Directrice de la diversité et lancement d'un Conseil de la diversité et de l'inclusion en 2020
- Lancement d'un Comité de pilotage de la durabilité et d'un Comité de pilotage de la diversité et de l'inclusion en Europe en 2020
- Nommé en 2021 partenaire de transport de 3-Day Walks® pour la Fondation Susan G. Komen dans sa lutte contre le cancer du sein
- Partenariat avec l'association hispanique des universités et établissements d'enseignement supérieur (HACU) visant à soutenir financièrement les objectifs de l'HACU
- Partenariat avec l'organisation Truckers Against Trafficking pour contribuer à la lutte contre la traite des êtres humains
- Nommé par Human Rights Campaign dans la liste Corporate Equality Index (CEI) pour l'inclusion LGBTQ+, 2020, 2021
- Reconnu par Disability:IN et l'American Association of People with Disabilities sur l'indice d'égalité des personnes handicapées, 2021
- Don de services de logistique globale à Soles4Souls, une organisation à but non lucratif qui s'est donné pour mission d'enrayer la pauvreté
- Partenariat avec une clinique virtuelle leader dédiée aux femmes et aux familles, afin d'offrir des services de santé complémentaires aux employés
- Les frais de scolarité remboursent aux employés jusqu'à 5 250 \$ par an pour poursuivre leur formation continue
- 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
- L'entreprise célèbre les mois de l'histoire des Noirs, de l'histoire des Femmes, de l'Héritage hispanique, de la Fierté LGBTQ+ et de la Reconnaissance militaire

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

- Tout employé 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 10 jours ou 80 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

XPO est fortement impliqué dans le défi du développement durable

- Notre calculateur exclusif CarbonNET dans le cloud aide nos équipes à documenter les sources d'émission, les données des activités et les calculs de CO₂
- 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
- 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
- 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

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

Glossaire d'entreprise

SERVICES DE XPO

- **Charge partielle (LTL) :** LTL est le transport d'une quantité de fret qui est plus grande qu'un colis mais trop petite pour nécessiter un camion entier, et est souvent expédiée sur une palette. Les expéditions LTL sont tarifées en fonction du poids du fret, de sa catégorie de marchandise (généralement déterminée par le rapport cube/poids et le type de produit) et le kilométrage dans les voies désignées. Un transporteur LTL exploite généralement un réseau en étoile qui permet le regroupement de plusieurs expéditions pour différents clients dans des camions uniques. XPO est le troisième plus grand fournisseur en Amérique du Nord, avec un réseau national qui offre aux clients une densité géographique et un jour défini régional, interrégional et transcontinental les services de fret, y compris le service transfrontalier américain à destination et en provenance du Mexique et du Canada, et le service intracanadien. L'entreprise possède également l'un des plus grands en Europe occidentale, en utilisant un modèle mixte de capacité détenue et sous-traitée pour fournir aux clients des solutions nationales et paneuropéennes.
- **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). Le revenu net de courtage est l'écart entre le prix à l'expéditeur et le coût du transport acheté. La grande majorité des expéditions de courtage de camion sont des camions complets ; la cargaison est fournie par un seul expéditeur dans une quantité qui nécessite la pleine limite de la remorque, que ce soit en dimension ou en poids. XPO est le deuxième prestataire de courtage de fret au monde et le troisième en Amérique du Nord. L'entreprise apparie les charges des expéditeurs avec des sous-traitants indépendants tiers qui ont la capacité d'interagir directement sur la plateforme numérique XPO Connect® (voir ci-dessous). Les courtiers de camion ont régulièrement augmenté leur part du marché du camionnage pour la location tout au long des cycles, et les expéditeurs et les transporteurs apprécient de plus en plus l'automatisation, rendant le numérique l'une des tendances les plus fortes de l'industrie du transport de marchandises.

TECHNOLOGIE DE XPO

- **XPO Connect® :** le marché de fret numérique exclusif de XPO, entièrement automatisé et autoapprenant qui relie les expéditeurs et les transporteurs directement et par les opérations de l'entreprise. XPO Connect® donne aux expéditeurs une visibilité complète sur les conditions actuelles du marché, y compris les fluctuations de capacité, les tarifs au comptant par zone géographique et la négociation numérique grâce à une fonction de contre-offre automatisée. Les transporteurs peuvent afficher la capacité disponible des camions et soumissionner sur les chargements, et les expéditeurs peuvent soumissionner des chargements et suivre leur fret en temps réel. Les conducteurs utilisent l'application mobile Drive XPO® pour l'accès mobile à XPO Connect® de la route. Celle-ci permet également de les localiser géographiquement et de communiquer textuellement par dictée vocale. La plateforme cloud XPO Connect® est déployée dans le monde entier.
- **XPO Smart™ :** Les outils exclusifs et intelligents d'optimisation du travail de XPO améliorent la productivité des opérations de cross-dock sur les terminaux du réseau LTL de XPO.

Rapprochements financiers

Le tableau suivant rapproche le résultat des activités de XPO poursuivies pour les périodes terminées au 30 septembre 2021 et 2020 à l'EBITDA ajusté pour les mêmes périodes.

RAPPROCHEMENT DU BÉNÉFICE (PERTE) DES opérations continues À L'EBITDA AJUSTÉ

\$ en millions
(non audités)

	Trimestre clôturé le 30 septembre			Neuf mois clôturés le 30 septembre		
	2021	2020	% variation	2021	2020	% variation
Résultat (perte) des opérations continues	\$ 21	\$ 37	-43.2%	\$ 197	\$ (79)	NS
Perte sur le remboursement de la dette	46	-		54	-	
Intérêts décaissés	53	81		176	226	
Provision pour impôts (bénéfices)	11	31		60	(36)	
Frais de dépréciation et amortissement	118	119		357	351	
Pertes (gains) non réalisé(e)s sur les options de change et contrats à terme	-	-		1	(1)	
Règlement des litiges	29	-		29	-	
Coûts de transaction et d'intégration	15	-		26	66	
Coûts de restructuration	14	-		16	31	
EBITDA ajusté	\$ 307	\$ 268	14.6%	\$ 916	\$ 558	64.2%
Recettes	\$ 3,270	\$ 2,675	22.2%	\$ 9,445	\$ 7,261	30.1%
Marge d'EBITDA ajusté ⁽¹⁾	9.4%	10.0%		9.7%	7.7%	
Gains réalisés sur les transactions immobilières	(5)	(26)				
EBITDA ajusté, hors plus-values sur transactions immobilières	\$ 302	\$ 242	24.8%			
Marge d'EBITDA ajusté, hors plus-values sur transactions immobilières ⁽¹⁾	9.2%	9.0%				

Remarque : NS = Données non significatives

¹ La marge d'EBITDA ajusté correspond à l'EBITDA ajusté divisé par les recettes

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

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

Rapprochements financiers (suite)

Le tableau suivant réconcilie le résultat net pro forma attribuable aux actionnaires ordinaires de XPO pour les périodes closes au 30 septembre 2021 et 2020 avec le résultat net ajusté pro forma attribuable 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 auditées)

	Trimestre clôturé le 30 septembre		Neuf mois clôturés le 30 septembre	
	2021	2020	2021	2020
Résultat net (pertes) des opérations continues attribuable aux actionnaires ordinaires	\$ 21	\$ 28	\$ 197	\$ (78)
Perte sur le remboursement de la dette	46	-	54	-
Pertes (gains) non réalisé(e)s sur les options de change et contrats à terme	-	-	1	(1)
Amortissement des actifs incorporels liés aux acquisitions	22	22	65	65
Coût de modification des prêts adossés à des actifs	1	-	1	-
Règlement des litiges	29	-	29	-
Coûts de transaction et d'intégration	15	-	26	66
Coûts de restructuration	14	-	16	31
Impôts associés aux ajustements ci-dessus ⁽¹⁾	(35)	(5)	(49)	(35)
Ajustements distincts et autres ajustements liés aux impôts ⁽²⁾	(4)	-	(4)	-
Attribution des bénéfices non distribués	-	(1)	-	(9)
Résultat net ajusté des opérations continues attribuable aux actionnaires ordinaires	\$ 109	\$ 44	\$ 336	\$ 39
Résultat dilué ajusté des opérations continues par action	\$ 0.94	\$ 0.42	\$ 2.95	\$ 0.38
Actions ordinaires en circulation (moyenne pondérée)				
Actions ordinaires diluées en circulation (moyenne pondérée)	116	102	114	102

1 Le taux d'imposition appliqué aux éléments de rapprochement est basé sur le taux d'imposition effectif annuel GAAP, à l'exclusion des éléments discrets et des impôts basés sur les contributions et les marges
2 Les éléments d'impôts distincts reflètent un avantage fiscal lié à une initiative de planification fiscale qui s'est traduite par la constatation d'une moins-value à long terme compensée par une charge d'impôt, en raison de provisions pour moins-values qui ont été comptabilisées à la suite de la scission de l'activité logistique
Consulter la section « Mesures financières non PCGR » en page 2 de ce document.

Rapprochements financiers (suite)

Le tableau suivant rapproche le résultat opérationnel de XPO pour les périodes closes les 30 septembre 2021 et 2020 au résultat opérationnel ajusté pour les mêmes périodes.

RAPPROCHEMENT DU RÉSULTAT D'EXPLOITATION AU RÉSULTAT D'EXPLOITATION AJUSTÉ

\$ en millions
(non audités)

	Trimestre clôturé le 30 septembre		
	2021	2020	% variation
Revenu d'exploitation	\$ 112	\$ 138	-18.8%
Règlement des litiges	29	-	
Coûts de transaction et d'intégration	15	-	
Coûts de restructuration	14	-	
Plus-values immobilières	5	26	
Revenu d'exploitation ajusté	\$ 175	\$ 164	6.7%

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 liés aux activités d'exploitation des opérations continues pour les périodes closes les 30 septembre 2021 et 2020 aux flux de trésorerie disponibles pour les mêmes périodes.

RAPPROCHEMENT DES FLUX DE TRÉSORERIE DES ACTIVITÉS OPÉRATIONNELLES CONTINUES AVEC LE FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLE

\$ en millions
(non audités)

	Trimestre clôturé le 30 septembre		Neuf mois clôturés le 30 septembre	
	2021	2020	2021	2020
Flux net de trésorerie généré par les activités d'exploitation des opérations continues	\$ 250	\$ 138	\$ 558	\$ 292
Paieement pour l'acquisition de propriétés et d'équipements	(77)	(66)	(212)	(220)
Recettes provenant des ventes de propriétés et d'équipements	12	66	72	137
Flux de trésorerie disponible	\$ 185	\$ 138	\$ 418	\$ 209

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

Rapprochements financiers (suite)

Le tableau suivant rapproche le résultat d'exploitation de XPO imputable à son activité de charge partielle en Amérique du Nord pour la durée de douze mois courants clôturée le 30 septembre 2021, les trimestres clôturés les 30 septembre 2021 et 2020, les semestres clôturés les 30 septembre 2021 et 2020 et pour les années clôturées les 31 décembre 2020, 2019, 2018, 2017, 2016 et 2015 avec le résultat d'exploitation ajusté, le coefficient d'exploitation ajusté et l'EBITDA ajusté des mêmes périodes.

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

\$ en millions
(non audités)

	Durée de douze mois courants	Trimestre clôturé le 30 septembre		Neuf mois clôturés le 30 septembre		Exercice annuel clôturé le 31 décembre					
	2021	2021	2020	2021	2020	2020	2019	2018	2017	2016	2015
Recettes (hors surcharges de carburant)	\$ 3,454	\$ 904	\$ 825	\$ 2,648	\$ 2,300	\$ 3,106	\$ 3,259	\$ 3,230	\$ 3,140	\$ 3,035	\$ 3,081
Surcharges de carburant	576	167	108	466	323	433	532	552	455	370	448
Recettes	4,030	1,071	933	3,114	2,623	3,539	3,791	3,782	3,595	3,405	3,529
Salaires, traitements et avantages sociaux	1,887	495	443	1,434	1,287	1,740	1,783	1,751	1,697	1,676	1,726
Transport acheté	422	124	89	334	246	334	397	400	438	438	508
Carburant et impôts liés au carburant	255	73	46	207	138	186	264	293	234	191	230
Autres dépenses d'exploitation	547	151	113	430	377	494	471	590	555	514	629
Dépréciation et amortissement	224	57	55	169	169	224	227	243	233	203	164
Locations et baux	76	21	17	58	47	65	49	44	42	41	49
Coûts de transaction, d'intégration et de changement d'image de marque	1	1	-	1	5	5	-	-	19	24	21
Coûts de restructuration	(1)	-	-	-	5	4	3	3	-	-	-
Revenu d'exploitation ⁽¹⁾	619	149	170	481	349	487	597	458	377	318	202
Ratio d'exploitation ⁽²⁾	84.6%	86.1%	81.7%	84.6%	86.7%	86.2%	84.3%	87.9%	89.5%	90.7%	94.3%
Autres recettes ⁽³⁾	53	15	12	43	33	43	22	29	12	-	-
Dépenses d'amortissement	34	8	8	25	25	34	34	33	34	34	10
Coûts de transaction, d'intégration et de changement d'image de marque	1	1	-	1	5	5	-	-	19	24	21
Coûts de restructuration	(1)	-	-	-	5	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⁾	\$ 706	\$ 173	\$ 190	\$ 550	\$ 417	\$ 573	\$ 656	\$ 523	\$ 442	\$ 374	\$ 233
Coefficient d'exploitation ajusté ^{(4) (5)}	82.5%	83.9%	79.7%	82.3%	84.1%	83.8%	82.7%	86.2%	87.7%	89.0%	93.4%
Frais de dépréciation	190	49	47	144	144	190	193	210	199	169	154
Autres	-	-	1	-	1	1	2	-	6	4	(6)
EBITDA ajusté ⁽¹⁾	\$ 896	\$ 222	\$ 238	\$ 694	\$ 562	\$ 764	\$ 851	\$ 733	\$ 647	\$ 547	\$ 381
Marge d'EBITDA ajusté ⁽⁶⁾		20.8%	25.3%								
Gains réalisés sur les transactions immobilières		(5)	(26)								
EBITDA ajusté, hors plus-values sur transactions immobilières		\$ 217	\$ 212								
Marge d'EBITDA ajusté, hors plus-values sur transactions immobilières ⁽⁶⁾		20.3%	22.7%								

¹ Le résultat d'exploitation, le résultat d'exploitation ajusté et l'EBITDA ajusté comprennent des gains immobiliers de 5 millions de dollars et de 26 millions de dollars pour les trois mois clos les 30 septembre 2021 et 2020, respectivement, et de 41 millions de dollars pour les douze derniers mois clos le 30 septembre 2021

² Le ratio d'exploitation est issu du calcul suivant : $(1 - (\text{revenu d'exploitation} / \text{recettes}))$

³ Les autres recettes comprennent principalement les revenus de pension

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

⁵ Hors impact des plus-values sur transactions immobilières, le ratio d'exploitation ajusté était de 84,4 % pour le troisième trimestre 2021, 82,5 % pour le troisième trimestre 2020 et 83,5 % pour les douze derniers mois clos le 30 septembre 2021

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

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

Rapprochements financiers (suite)

Le tableau suivant rapproche les recettes de XPO attribuables à son activité de courtage de camion en Amérique du Nord pour les trimestres clôturés les 30 septembre 2021 et 2020 avec les recettes nettes des mêmes périodes.

RECETTES NETTES DU COURTAGE DE CAMION DE XPO LOGISTICS EN Amérique du Nord

\$ en millions
(non audités)

	Trimestre clôturé le 30 septembre		
	2021	2020	% variation
Recettes	\$ 700	\$ 432	62.0%
Coûts des transports et services	601	371	
Recettes nettes	\$ 99	\$ 61	62.3%

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

Rapprochements financiers (suite)

Le tableau suivant rapproche le résultat (perte) de XPO des activités continues pour les douze derniers mois clos le 30 septembre 2021, les périodes de neuf mois closes les 30 septembre 2021 et 2020 et les douze mois clos le 31 décembre 2020 à l'EBITDA ajusté pour les mêmes périodes.

RAPPROCHEMENT DU BÉNÉFICE (PERTE) DES opérations continues À L'EBITDA AJUSTÉ

\$ en millions
(non audités)

	Période mobile de douze mois clôturée le 30 septembre 2021	Neuf mois clôturés le 30 septembre 2021	Douze mois clôturés le 31 décembre 2020	Neuf mois clôturés le 30 septembre 2020
Résultat (perte) des opérations continues	\$ 263	\$ 197	\$ (13)	\$ (79)
Perte sur le remboursement de la dette	54	54	-	-
Intérêts décaissés	257	176	307	226
Provision pour impôts (bénéfices)	74	60	(22)	(36)
Frais de dépréciation et amortissement	476	357	470	351
Pertes (gains) non réalisé(e)s sur les options de change et contrats à terme	1	1	(1)	(1)
Règlement des litiges	29	29	-	-
Coûts de transaction et d'intégration	35	26	75	66
Coûts de restructuration	16	16	31	31
EBITDA ajusté	\$ 1,205	\$ 916	\$ 847	\$ 558

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

Rapprochements financiers (suite)

Nous pensons que le rendement du capital investi (RCI) est une mesure importante, car il mesure l'efficacité avec laquelle nous déployons notre capital de base. Le RCI est calculé comme le bénéfice d'exploitation net après impôts (NOPAT) pour les douze derniers mois clos le 30 septembre 2021, divisé par le capital investi au 30 septembre 2021. Le NOPAT est calculé comme le BAIIA ajusté moins les charges d'amortissement, les gains immobiliers 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 et le fonds commercial et les actifs incorporels.

RENDEMENT DU CAPITAL INVESTI SUR DOUZE MOIS COURANTS AU 30 SEPTEMBRE 2021

\$ en milliers
(non audités)

Sélectionnez les éléments du compte de résultat	Douze derniers mois terminés le 30 septembre 2021	Sélectionner les éléments du bilan	
EBITDA ajusté	\$ 1 205	Équité	\$ 1 016
(-) Amortissement	390	() Dette	3 571
(-) Plus-values immobilières	54	() Dettes de location simple	830
() Intérêts de location simple	31	(-) Espèces	254
(-) Impôts en espèces	111	(-) Fonds commercial et immobilisations incorporelles	3 096
Résultat net d'exploitation après impôts (NOPAT)	\$ 681	Capital investi	\$ 2,067

33 % de retour sur capital investi

Novembre 2021

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 !

En 10 ans, nous avons fait de XPO l'un des principaux fournisseurs mondiaux de services logistiques. Le 2 août 2021, la scission de notre segment logistique a simplifié nos activités et nous a mis en bonne position pour assurer une croissance importante en tant que prestataire de services de fret non diversifiés.

Au troisième trimestre, notre croissance a continué à dépasser les attentes. Nous avons enregistré le chiffre d'affaires le plus élevé de tous les trimestres de notre histoire, ainsi qu'un solide résultat net. Notre activité de courtage de camion a connu un nouveau trimestre des plus impressionnants, tandis que nos résultats sur les charges partielles sont mitigés, avec une certaine détérioration de notre ratio d'exploitation malgré des revenus et un rendement plus élevés. Ci-après, nous abordons certaines mesures stratégiques et à court terme que nous entreprenons pour LTL Amérique du Nord.

À l'échelle de l'entreprise, nos 42 000 employés servent actuellement plus de 50 000 clients répartis sur 756 sites. Nos deux principaux secteurs d'activité, transport en charge partielle (LTL) et courtage de camion, génèrent la vaste majorité de nos recettes et plus de 90 % de nos revenus d'exploitation. Nous estimons que chacune de ces activités présente de solides avantages concurrentiels à la mesure de ces opportunités dans leurs marchés exploitables respectifs.

Notre cœur d'activité LTL et nos activités de courtage de camion sont à la fois des entreprises à retour sur investissement élevé qui capitalisent sur une combinaison de tendances macroéconomiques, les vents porteurs de l'industrie et des initiatives spécifiques à l'entreprise visant à stimuler la croissance des revenus et des bénéfices.

- *Expositions des secteurs verticaux à croissance rapide* : Nous avons dépassé nos objectifs en matière d'exposition des secteurs verticaux comme le commerce électronique qui se développe beaucoup plus rapidement que l'ensemble du marché, et pour le secteur industriel en rapide reprise. En tant que principal fournisseur de capacité de fret routier, nos services sont d'une importance cruciale pour les expéditeurs et leurs marchés finaux.
- *Leader du secteur en termes de technologie* : Notre statut de précurseur en tant qu'innovateur dans le secteur est enraciné dans les dépenses de plus de 3 milliards de dollars réalisées dans les technologies depuis 2011. Nous avons mis en place des initiatives spécifiques à XPO qui génèrent de la croissance et augmentent nos marges, afin que notre entreprise prospère dans les cycles du marché. La plupart de ces initiatives sont prises en charge dans notre écosystème numérique dans lequel réside également notre plateforme de courtage.

- *Économies d'échelle* : Notre envergure dans les services en charge partielle et de courtage est importante pour les clients et nous donne la capacité d'actionner un levier d'exploitation important, de bénéficier d'une puissance d'achat importante et de continuer à innover.
- *Imputation rigoureuse sur les fonds propres et engagement en faveur de la cote de solvabilité* : Depuis longtemps, nous générons un fort retour sur capital, pour les 12 derniers mois clos le 30 septembre 2021, notre RCI pour l'ensemble de l'entreprise est de 33 %. La croissance de notre EBITDA et notre solide flux de trésorerie supportent notre désendettement continu afin de réaliser l'objectif de doubler le levier d'investissement d'ici le premier semestre de 2023. Ceci représente une étape clé dans notre processus visant à obtenir une cote de solvabilité élevée.
- *Une expérience enviable en matière de création de valeur supérieure pour les actionnaires* : Au cours de la dernière décennie, l'action de XPO est arrivée en 7^e position en termes de performance au Fortune 500 selon les données de marché de Bloomberg.
- *Une culture solide* : Le secret de notre réussite a toujours reposé sur les personnes de classe internationale que nous attirons chez XPO : non seulement nos dirigeants expérimentés, mais aussi les milliers d'autres professionnels contribuant à nos performances exceptionnelles tout en représentant nos valeurs.

XPO fait partie des trois plus grands acteurs dans les deux secteurs très attractifs du transport de fret avec des marchés vastes et fragmentés et un taux de pénétration croissant.

Alors que nous tenons des positions de premier plan dans les secteurs des services en charge partielle et de courtage de camion en Amérique du Nord, notre part de marché dans chaque secteur reste à un chiffre. Nous détenons environ 8 % des 42 milliards de dollars du marché LTL et 3 % de part de marché du courtage de camion. Le courtage de camion est un marché de 64 milliards de dollars en Amérique du Nord, avec environ 296 milliards de dollars de dépenses supplémentaires en camions qui pourraient passer par des courtiers. Nous voyons cette opportunité énorme du secteur des charges de camion comme un environnement fertile pour la croissance du marché dans notre secteur.

En Europe, nous servons de nombreux clients renommés et occupons des positions de leader dans des zones géographiques clés. Nous sommes la première entreprise de courtage de camions en France et dans la péninsule ibérique (Espagne et Portugal), le 3^e au Royaume-Uni, le premier prestataire de service en charge partielle en France et dans la péninsule ibérique, et nous disposons du premier réseau de charge partielle à propriétaire unique au Royaume-Uni.

Charge partielle (LTL)

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

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

- *Notre capacité critique et notre densité nationale de couloirs* soutenues par la présence de 291 terminaux en Amérique du Nord et d'importantes 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. En octobre, nous avons ouvert le deuxième plus grand terminal LTL de notre réseau à Chicago Heights : 264 portes et 14 000 mètres carrés d'espace d'installation. Nos 12 000 chauffeurs routiers professionnels XPO sont particulièrement appréciés par nos clients, car la pénurie généralisée de chauffeurs devrait se poursuivre ;

- *Un plan d'action spécifique à l'entreprise pour améliorer notre réseau LTL en Amérique du Nord et stimuler la croissance.* Nous avons pris un certain nombre de mesures dans le but d'améliorer l'efficacité du réseau, et nous avons des actions stratégiques à plus long terme en cours. Elles comprennent ce qui suit :
 - Améliorer le flux du réseau par des embargos sélectifs sur le fret, le coût correspondant étant intégré dans nos prévisions 2021 ;
 - Faire progresser la tarification en reportant l'augmentation des tarifs généraux de janvier 2022 à novembre et en instituant des frais accessoires pour les remorques retenues, le fret surdimensionné et la manutention spéciale ;
 - Augmenter le nombre de diplômés en 2022 dans les écoles de formation des conducteurs XPO aux États-Unis ; s'attendre à plus que doubler les près de 800 diplômés que l'entreprise comptera en 2021 ;
 - Augmenter considérablement la capacité de production de notre usine de fabrication de remorques en Arkansas, avec l'espoir de presque doubler le nombre d'unités produites d'une année sur l'autre en 2022 ; et
 - Surtout, allouer des capitaux dans le but de porter le nombre de nos portes LTL en Amérique du Nord à 900, soit environ 6 %, au cours des 12 à 24 prochains mois afin d'améliorer l'efficacité opérationnelle à l'échelle du réseau et soutenir la croissance future des revenus.
- *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 marge opérationnelle ajustée de près de 1 000 points de base depuis 2015 ;
- *Bases favorables du secteur*, notamment une banalisation limitée, une dynamique de tarification rationnelle en Amérique du Nord, une demande en plein essor dans le secteur et la poursuite de la croissance du commerce électronique qui stimule des envois de tailles plus petites, mais avec une fréquence plus importante.
- *Plus de 30 ans d'expérience et des relations profondes* avec des dizaines de milliers de clients et de prestataires de services.

Il s'agit d'une activité générant un rendement élevé du capital investi qui soutient des investissements continus dans la densité du réseau, la flotte et la technologie. Nous avons plus que doublé notre EBITDA ajusté dans les services en charge partielle en Amérique du Nord quatre ans après avoir acquis cette activité en 2015, et nous sommes sur le point de réaliser au moins 1 milliard de dollars d'EBITDA ajusté dans les services en charge partielle en 2022. À long terme, nous avons des plans en place pour améliorer notre marge LTL par des centaines de points de base supplémentaires.

Notre équipe de charge partielle axe tous ses efforts sur l'importance d'un service ponctuel et sans dégâts à l'échelle. En utilisant une flotte moderne équipée des technologies de sécurité, nous avons réalisé environ 13 millions d'expéditions au cours des 12 mois clos au jeudi

30 septembre 2021. Nous bénéficions de relations avec plus de 25 000 clients LTL en Amérique du Nord seule, principalement des comptes locaux, et nous diversifions davantage notre base en vendant nos services LTL sur davantage de secteurs verticaux.

Notre objectif technologique en LTL améliore en continu notre marge à mesure que nous augmentons notre chiffre d'affaires. Nous y parvenons en optimisant les composants de service que nous offrons, plus spécifiquement la tarification, le transport sur longue distance, la productivité du transbordement et la génération d'itinéraires pour la collecte et la 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 également des ressources de développement dans l'amélioration de notre capacité à établir des prix sur un marché dynamique, ce qui inclut des modèles élastiques prenant en compte les conditions des couloirs de livraison. Et nous avons déployé les outils de planning de la main-d'œuvre XPO Smart™ dans nos opérations de triage et de quai pour améliorer la productivité.

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

Courtage de camion

Nous avons une capacité de longue date à surpasser nos concurrents en matière de courtage de camions, ce qui représente un sous-ensemble du segment de courtage et autres services de notre société. De 2013 à 2020, notre TCAM de revenus en Amérique du Nord sur le courtage de camion était de 23 % : plus de trois fois le TCAM des revenus de l'industrie de 7 %. Et notre croissance de charge de 32 % cette année jusqu'au 30 septembre a nettement dépassé la moyenne du secteur.

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

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

- *Notre réseau de plus de 90 000 transporteurs indépendants représente plus d'un million de camions*, répondant à une forte demande de capacité de chargement de camions, notamment dans les secteurs du commerce électronique et de la vente au détail omnicanal. Comme de plus en plus d'expéditeurs sous-traitent leurs besoins en capacité à des courtiers, ils préfèrent de plus en plus des courtiers comme XPO qui offrent des capacités numériques ;
- *Notre technologie de tarification exclusive et la plateforme numérique® génère des revenus et des bénéfices supplémentaires* bien supérieurs aux niveaux actuels, et crée des opportunités de rentabilité. En améliorant continuellement l'expérience de courtage à travers l'automatisation, nous réalisons une croissance importante de volume tout en étendant notre marge ;

- *Notre base client de pointe est très fidèle* : la durée moyenne de fidélité de nos 10 principaux clients est d'environ 13 ans, avec un faible risque de concentration, ce qui nous permet de développer notre part de portefeuille et de faire levier sur notre expertise dans des secteurs verticaux clés ;
- *Des opportunités considérables de pénétration de marché se présentent*, alors que nous sommes le deuxième prestataire de service de courtage au niveau mondial, nous ne détenons actuellement que 3 % des parts dans notre région primaire, l'Amérique du Nord ;
- *Les membres de notre équipe travaillent ensemble depuis de nombreuses années* : ils 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.

Notre segment Courtage et autres services comprend également une exposition pour l'un des sous-secteurs de courtage à la croissance la plus rapide : notre service logistique capillaire léger en actifs pour la livraison à domicile de marchandises lourdes. Cette activité bénéficie de la tendance des consommateurs vers l'achat de produits de grande taille par le biais des services d'e-commerce, de commerce de détail tous canaux et des canaux de vente directe aux consommateurs.

XPO est le plus grand logisticien en livraison capillaire pour les marchandises lourdes en Amérique du Nord, avec une présence en croissance rapide dans le secteur de la logistique capillaire en Europe. Les niveaux de service requis pour la livraison de marchandises lourdes sont considérablement plus élevés que pour les colis, et nos excellentes statistiques de service ont contribué à consolider notre position de leader du secteur ; par exemple, au troisième trimestre, nous n'avons eu qu'une réclamation sur 612 livraisons en Amérique du Nord.

XPO est un leader d'innovation dans le secteur

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

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

Même avec les nombreux gains que nous avons obtenus, nous sommes convaincus que les meilleurs résultats dans les technologies mises en œuvre sont encore à venir sous la forme de recettes supplémentaires et de croissance des profits. Les répercussions les plus significatives à ce jour se retrouvent dans les quatre domaines suivants. Tous sont une exclusivité de XPO :

XPO Connect® et Freight Optimizer

Il y a dix ans, XPO envisageait la demande d'une plateforme numérique de correspondance de fret entièrement automatisée et basée sur le cloud. XPO Connect® englobe notre système

Freight Optimizer, notre interface expéditeur, notre moteur de tarification, notre interface transporteur et notre application mobile Drive XPO® pour les transporteurs. Lorsque nos clients ont du fret à déplacer en charge complète, XPO Connect® localise le prestataire de service de transport optimal à partir d'un certain nombre de paramètres, tels que le prix, les conditions du marché, l'équipement, le profil du transporteur et le profil de charge.

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

L'adoption rapide de XPO Connect® à la fois par les expéditeurs et les transporteurs accélère l'extension de nos recettes et de nos marges et contribue à notre performance supérieure à celle du marché. Au troisième trimestre 2021, les comptes clients cumulés enregistrés sur la plateforme étaient plus de trois fois plus élevés qu'il y a un an.

Drive XPO®

Les conducteurs de camions peuvent accéder à XPO Connect® sur la route grâce à notre application mobile exclusive, Drive XPO®. L'application établit la connexion entre les transporteurs et les expéditeurs avec la capacité de transactions entièrement automatisées : elle suit le fret en transit et inclut des outils intuitifs pour trouver, faire une offre et réserver des charges. Il donne aux clients de XPO un accès numérique direct à la capacité dont ils ont besoin, quelles que soient les conditions du marché.

Drive XPO® est un franc succès. Plus de 550 000 chauffeurs routiers ont téléchargé l'application mobile à ce jour, soit près de trois fois le nombre de téléchargements cumulés sur un an.

XPO Smart™

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

Bien que chaque application de notre technologie présente ses propres avantages, un effet synergique important est également possible sur notre activité de charge partielle dans son ensemble. Par exemple, lorsque nous optimisons les itinéraires des camions, cela se répercute positivement sur l'utilisation des actifs, l'utilisation des conducteurs et le service client et réduit notre empreinte carbone.

Notre technologie contribue également à la trajectoire positive de notre rendement, une mesure que nous avons améliorée tous les ans depuis l'acquisition des activités de charge partielle en 2015. Au troisième trimestre, notre rendement hors carburant a augmenté de 6 % en glissement annuel.

Un sentiment commun d'être utile

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

En 2020, nous avons créé le poste de Directeur de la diversité pour diriger nos projets DE&I. Nous renforçons également l'importance de la diversité par un encadrement à portes ouvertes, un curriculum de formation XPO University, notre communauté virtuelle Workplace et des politiques de recrutement et de promotion non discriminantes.

Notre politique d'avantages de grossesse est exemplaire non seulement pour notre secteur, mais pour toute entreprise, quelle que soit son activité. Tout employé de XPO, femme ou homme, qui devient parent (par une naissance ou une adoption) est éligible à six semaines de congé parental payées à 100 % en tant que soutien principal de l'enfant, ou à deux semaines en tant que soutien secondaire. En outre, les femmes reçoivent jusqu'à 10 jours ou 80 heures de congé prénatal rémunéré à 100 % pour la santé et le bien-être et d'autres préparatifs pour l'arrivée de l'enfant.

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

Nous nous sommes aussi associés à un réseau de soins de santé de premier plan pour les femmes et les familles afin d'offrir des services de santé supplémentaires par plus de 1 400 praticiens dans 20 spécialités via une clinique virtuelle. Au total, plus de 30 avantages sont disponibles pour les femmes et familles de XPO aux États-Unis. Ceux-ci incluent des services de fertilité, des soins prénataux et postnataux, du temps familial payé et un programme de retour au travail.

Nous supportons diverses causes qui importent à nos employés, comme Soles4Souls, Girls With Impact et les programmes Workfit pour les personnes handicapées. Cette année, nous sommes fiers d'être le partenaire de transport officiel des marches 3-Day Walks® de la fondation Susan G. Komen.

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. XPO Connect® peut améliorer l'empreinte carbone des chaînes logistiques des clients en réduisant les kilomètres à vide, tandis que notre activité LTL maintient une flotte moderne, optimise les itinéraires et forme nos chauffeurs aux techniques respectueuses de l'environnement.

Aux États-Unis, XPO a été nommée par *Inbound Logistics* parmi les 75 principaux partenaires de chaîne logistique écologique, pour la sixième année consécutive. Nous avons fait des investissements substantiels dans des tracteurs Freightliner Cascadia économes en carburant pour notre activité LTL en Amérique du Nord ; ceux-ci utilisent la technologie de réduction

catalytique sélective (SCR) conforme aux normes EPA 2013 et Greenhouse Gas 2014. Nos sites de charge partielle en Amérique du Nord ont mis en place des politiques de basse consommation et sont en train de passer aux lampes à LED.

Notre flotte routière moderne en Europe est conforme à plus de 90 % aux normes Euro VI. Nous possédons également plus de 250 camions roulant au gaz naturel qui opèrent en France, au Royaume-Uni, en Espagne et au Portugal, dont 80 tracteurs roulant au gaz naturel liquéfié (GNL) que nous avons achetés en 2020. En Espagne, nous possédons des méga-camions approuvés par le gouvernement pour transporter du fret avec moins de trajets, et avons récemment ajouté le premier camion entièrement électrique à notre flotte espagnole - il fonctionne avec zéro émission directe de CO₂ et zéro pollution par les particules fines. Nous avons d'autres opérations du dernier kilomètre en Europe qui utilisent des camionnettes électriques pour les livraisons dans des zones urbaines, réduisant aussi ces émissions à zéro.

Nous continuerons à porter développement de notre culture à un rythme résolu, comme depuis notre fondation en 2011. Notre Rapport de durabilité détaille nos avancées globales dans des domaines clés, y compris la sécurité, l'engagement des employés, la diversité et l'inclusion, la déontologie et la conformité, la protection de l'environnement et la gouvernance. Le rapport actuel concerne la société constituée en 2020 (avant scission) et peut être téléchargé sur <https://sustainability.XPO.com>.

Principales données financières du troisième trimestre 2021¹

Les faits saillants de notre performance financière du troisième trimestre 2021 sont les suivants :

- 3,27 milliards de dollars de chiffre d'affaires, contre 2,68 milliards de dollars au troisième trimestre 2020
- 112 millions de dollars de revenus d'exploitation
- 175 millions de dollars de résultat opérationnel ajusté
- Résultat net de 21 millions de dollars²
- 0,19 USD de bénéfice dilué par action³
- Recettes nettes ajustées de 109 millions USD²
- Bénéfice par action dilué ajusté de 0,94 USD³
- 307 millions de dollars d'EBITDA ajusté, par rapport aux 268 millions de dollars au deuxième trimestre 2020

Orientation mise à jour pour l'année 2021

Le 2 novembre, nous avons mis à jour nos objectifs financiers pour l'année 2021, y compris une augmentation de l'EBITDA ajusté du quatrième trimestre. Les objectifs pro forma suivants ont été calculés comme si la scission d'août 2021 de notre segment logistique avait été finalisée le

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 ; suppose 116 millions d'actions diluées en circulation

⁴ Charges d'intérêts présentées sur une base pro forma ; les intérêts débiteurs déclarés en 2021 devraient s'élever à environ 230 millions de dollars

⁵ Le BPA dilué ajusté, en supposant des intérêts débiteurs déclarés d'environ 230 millions de dollars, se situerait dans une fourchette de 4,00 \$ à 4,05 \$

1er janvier 2021. Les prévisions supposent 116 millions d'actions diluées en circulation à la fin de l'année et supposent que les tendances macroéconomiques actuelles se poursuivent et que les pénuries de main-d'œuvre et d'équipement ne s'aggravent pas.

- EBITDA ajusté de 300 millions de dollars à 305 millions de dollars générés au quatrième trimestre, ce qui implique 1,228 milliard de dollars à 1,233 milliard de dollars d'EBITDA ajusté pour l'ensemble de l'année, ce qui porte le point médian des prévisions actualisées pour l'année entière à 1,231 milliard de dollars, soit 16 millions de dollars de plus que le point médian précédent ;
- Dépréciation et amortissement de 390 millions de dollars à 395 millions de dollars, à l'exclusion d'environ 95 millions de dollars de charges d'amortissement liées aux acquisitions, passant d'un objectif antérieur de 385 millions de dollars à 395 millions de dollars ;
- Intérêts décaissés⁴ d'environ 200 millions de dollars, aucun changement ;
- Taux d'imposition effectif de 24 % à 26 %, passant d'un objectif antérieur de 23 % à 25 % ;
- BPA dilué ajusté⁵ de 4,15 \$ à 4,25 \$, contre un objectif précédent de 4,00 \$ à 4,30 \$;
- Dépenses en capital nettes de 250 millions de dollars à 275 millions de dollars, aucun changement ; 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.

Bilan et liquidité

Au 30 septembre 2021, nous disposions de plus de 1,2 milliard de dollars de liquidités totales. Notre levier net était de 2,8, calculé comme une dette nette de 3,3 milliards de dollars divisée par un BAIIA ajusté de 1,2 milliard de dollars pour les 12 derniers mois clos le 30 septembre. Notre objectif de désendettement vise un ratio de levier net de 1,0 à 2,0 d'ici le premier semestre 2023.

En conclusion

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

En août, nous nous sommes séparés de notre segment logistique appelé GXO, et en septembre, nous avons célébré une première décennie commerciale exceptionnelle. Nous ressentons une grande fierté en repensant aux 10 premières années de XPO. En 2016, nous sommes entrés pour la première fois dans la liste des Fortune 500, et un an plus tard, XPO fut désigné comme l'entreprise de transport avec la plus forte croissance. En 2018, *Fortune* nous a nommés dans sa liste Fortune Future 50. Gartner nous a désignés comme un leader dans le Magic Quadrant parmi les prestataires d'assistance logistique tierce (3PL) pendant quatre années consécutives. *Forbes* nous a désignés comme l'entreprise américaine la plus performante de sa liste Global 2000 et comme l'un des meilleurs employeurs aux États-Unis.

En février, *Fortune* nous a nommés parmi les entreprises les plus admirées au monde pour la quatrième année consécutive. 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. *Newsweek* nous a classés dans le top 100 des entreprises les plus responsables aux États-Unis, et Statista nous a désignés comme l'une des entreprises les plus socialement responsables en France. Au Royaume-Uni, XPO a été élu parmi les trois meilleures sociétés dans lesquelles travailler de Glassdoor. Nous remercions nos employés d'avoir mis en place la culture qui nous a permis d'obtenir ces reconnaissances.

Quand des entreprises de classe mondiale font confiance à XPO, nous savons que nous offrons la qualité que nos clients attendent. Les récompenses que nous recevons de Dow, Ford, Intel, GM, Nissan, Nordstrom, Owens Corning, Raytheon, The Home Depot, Ulta Beauty, Whirlpool et d'autres sont la preuve ultime de notre engagement envers l'amélioration continue.

Nous sommes convaincus que la position de leader du secteur, l'avantage technologique et l'expertise approfondie de XPO nous permettent de continuer à dépasser la concurrence dans nos activités, et faire que notre modèle d'entreprise excelle en générant une forte croissance, tant en matière de chiffre d'affaires que de bénéfice net. Nous avons toute confiance que les investisseurs reconnaîtront toute la valeur de la société que nous avons bâtie et de la stratégie que nous continuons de mettre en œuvre.

Merci pour votre attention !

Mesures financières non conformes aux PCGR

Comme l'exigent les règlements de la Commission des valeurs et des changes (« SEC »), nous fournissons des rapprochements des mesures financières non conformes aux PCGR figurant dans ce document avec les mesures directement comparables en vertu des PCGR, ou avec une mesure pro forma préparée et présentée conformément à l'Article 11 de le Règlement S-X, le cas échéant. Ces rapprochements sont présentés dans les tableaux financiers en annexe de ce document.

TCe document contient les mesures financières non conformes aux PCGR suivantes : bénéfice ajusté avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement (« EBITDA ajusté ») (y compris et excluant les gains sur les transactions immobilières) sur une base consolidée pour les trois et neuf mois clos le 30 septembre, 2021 et 30 septembre 2020 ; EBITDA ajusté pour les douze derniers mois clos le 30 septembre 2021 et les douze mois clos le 31 décembre 2020 ; marge d'EBITDA ajusté (incluant et excluant les gains sur transactions immobilières) sur une base consolidée pour les trois et neuf mois clos les 30 septembre 2021 et 30 septembre 2020 ; résultat net ajusté des opérations continues attribuable aux actionnaires ordinaires et résultat dilué ajusté des opérations continues par action (« BPA ajusté ») sur une base consolidée pour les trois mois et neuf mois clos les 30 septembre 2021 et 30 septembre 2020 ; résultat opérationnel ajusté sur base consolidée pour les trois mois clos les 30 septembre 2021 et 2020 ; flux de trésorerie disponibles pour les trois et neuf mois clos les 30 septembre 2021 et 30 septembre 2020 ; résultat d'exploitation ajusté, ratio d'exploitation ajusté, EBITDA ajusté (incluant et excluant les gains sur les transactions immobilières) et marge d'EBITDA ajusté (incluant et excluant les gains sur les transactions immobilières) pour notre charge partielle nord-américaine pour les douze derniers mois clos au 30 septembre 2021, les trois et neuf mois clos les 30 septembre 2021 et 30 septembre 2020, et les exercices clos les 31 décembre 2020, 2019, 2018, 2017, 2016 et 2015 ; rendement du capital investi (RCI) sur une base consolidée pour les douze derniers mois clos le 30 septembre 2021 ; revenu net pour le courtage de camion en Amérique du Nord pour les trois mois clos les 30 septembre 2021 et 2020 ; levier net et endettement net au 30 septembre 2021.

Nous estimons que les mesures financières ajustées ci-dessus facilitent l'analyse de nos opérations commerciales courantes car elles suppriment des postes qui peuvent ne pas représenter, ou être indépendantes, XPO et les performances d'exploitation de son cœur de métier, et peuvent aider les investisseurs en comparant des périodes antérieures et en évaluant les 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, 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 la 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, 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 et autres ajustements comme indiqué dans les tableaux ci-joints. Nous estimons que les recettes nettes améliorent la comparabilité de nos résultats d'exploitation d'une période à l'autre en supprimant le coût des transports et services, en particulier le coût du carburant engagé dans l'exercice du bilan, comme indiqué dans les tableaux ci-joints. Nous pensons que le résultat d'exploitation ajusté et le ratio d'exploitation ajusté améliorent la comparabilité de nos résultats d'exploitation d'une période à l'autre en (i) supprimant l'impact de certains coûts de transaction et d'intégration et des coûts de restructuration, ainsi que les charges d'amortissement et les règlements de litiges et (ii) y compris l'incidence des revenus de retraite encourus au cours de la période de déclaration, comme indiqué dans les tableaux ci-joints. Nous pensons que le rendement du capital investi (RCI) est une mesure importante car il mesure l'efficacité avec laquelle nous déployons notre capital de base. Le RCI est calculé comme le bénéfice d'exploitation net après impôts (NOPAT) pour les douze derniers mois clos le 30 septembre 2021, divisé par le capital investi au 30 septembre 2021. Le NOPAT est calculé comme le BAIIA ajusté moins les charges d'amortissement, les gains immobiliers 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 et le fonds commercial et les actifs incorporels. Nous pensons que l'endettement 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 des douze derniers mois.

En ce qui concerne nos objectifs financiers pro forma pour l'ensemble de l'année 2021 pour l'EBITDA ajusté, le BPA dilué ajusté et les flux de trésorerie disponibles ; notre objectif pro forma d'EBITDA ajusté pour les six derniers mois de 2021 ; et notre effet de levier net pro forma, un rapprochement de ces mesures non conformes aux PCGR avec les mesures conformes aux PCGR n'est pas disponible sans un effort déraisonnable en raison de la variabilité et de la complexité des éléments de rapprochement décrits ci-dessus que nous excluons de ces mesures cibles non conformes aux PCGR. La variabilité de ces éléments peut avoir un impact significatif sur les futurs résultats financiers conformes aux PCGR et, par conséquent, nous sommes incapables d'établir l'état des revenus et l'état des flux de trésorerie prospectifs, préparés conformément aux PCGR, qui seraient nécessaires pour produire ces rapprochements.

Déclarations prévisionnelles

Ce document comprend des déclarations prospectives au sens de l'article 27A du Securities Act de 1933, tel que modifié, et de l'article 21E du Securities Exchange Act de 1934, tel

qu'amendé, y compris nos objectifs financiers pro forma 2021 pour l'EBITDA ajusté, dépréciation et amortissement (hors charges d'amortissement liées à l'acquisition), charges d'intérêts, taux d'imposition effectif, BPA dilué ajusté, dépenses d'investissement nettes et flux de trésorerie disponibles ; notre objectif financier du quatrième trimestre 2021 pour l'EBITDA ajusté ; nos plans pour améliorer notre marge sur LTL ; notre croissance future des revenus et des bénéfices ; notre objectif financier de ratio de levier net d'ici le premier semestre 2023 ; notre objectif financier 2022 d'au moins 1 milliard de dollars EBITDA ajusté sur LTL Amérique du Nord ; et XPO devrait d'obtenir une cote de crédit de première qualité. 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 comprennent 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 tels que les puces semi-conductrices, les contraintes sur la production ou l'extraction de matières premières, le coût de 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 ; 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 ; 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 ; catastrophes naturelles, attaques terroristes ou incidents similaires ; les risques et incertitudes concernant les bénéfices attendus de la scission de notre segment logistique ; l'impact de la scission sur la taille et la diversité des activités de notre entreprise ; la capacité de l'entreprise dérivée 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 important ; 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 ; les litiges, y compris les litiges liés à une prétendue classification erronée d'entrepreneurs indépendants et à des recours collectifs en valeurs mobilières ; les risques

associés à nos réclamations auto-assurées ; les risques associés aux régimes à prestations définies pour nos employés actuels et anciens ; et la réglementation gouvernementale, y compris les lois sur la conformité commerciale, ainsi que les changements dans les politiques commerciales internationales et les régimes fiscaux ; actions gouvernementales ou politiques, y compris la sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne ; et la concurrence et les pressions sur les prix.

Toutes les déclarations prévisionnelles figurant dans 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.

Novembre 2021

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 !

En 10 ans, nous avons fait de XPO l'un des principaux fournisseurs mondiaux de services logistiques. Le 2 août 2021, la scission de notre segment logistique a simplifié nos activités et nous a mis en bonne position pour assurer une croissance importante en tant que prestataire de services de fret non diversifiés.

Au troisième trimestre, notre croissance a continué à dépasser les attentes. Nous avons enregistré le chiffre d'affaires le plus élevé de tous les trimestres de notre histoire, ainsi qu'un solide résultat net. Notre activité de courtage de camion a connu un nouveau trimestre des plus impressionnants, tandis que nos résultats sur les charges partielles sont mitigés, avec une certaine détérioration de notre ratio d'exploitation malgré des revenus et un rendement plus élevés. Ci-après, nous abordons certaines mesures stratégiques et à court terme que nous entreprenons pour LTL Amérique du Nord.

À l'échelle de l'entreprise, nos 42 000 employés servent actuellement plus de 50 000 clients répartis sur 756 sites. Nos deux principaux secteurs d'activité, transport en charge partielle (LTL) et courtage de camion, génèrent la vaste majorité de nos recettes et plus de 90 % de nos revenus d'exploitation. Nous estimons que chacune de ces activités présente de solides avantages concurrentiels à la mesure de ces opportunités dans leurs marchés exploitables respectifs.

Notre cœur d'activité LTL et nos activités de courtage de camion sont à la fois des entreprises à retour sur investissement élevé qui capitalisent sur une combinaison de tendances macroéconomiques, les vents porteurs de l'industrie et des initiatives spécifiques à l'entreprise visant à stimuler la croissance des revenus et des bénéfices.

- *Expositions des secteurs verticaux à croissance rapide* : Nous avons dépassé nos objectifs en matière d'exposition des secteurs verticaux comme le commerce électronique qui se développe beaucoup plus rapidement que l'ensemble du marché, et pour le secteur industriel en rapide reprise. En tant que principal fournisseur de capacité de fret routier, nos services sont d'une importance cruciale pour les expéditeurs et leurs marchés finaux.
- *Leader du secteur en termes de technologie* : Notre statut de précurseur en tant qu'innovateur dans le secteur est enraciné dans les dépenses de plus de 3 milliards de dollars réalisées dans les technologies depuis 2011. Nous avons mis en place des initiatives spécifiques à XPO qui génèrent de la croissance et augmentent nos marges, afin que notre entreprise prospère dans les cycles du marché. La plupart de ces initiatives sont prises en charge dans notre écosystème numérique dans lequel réside également notre plateforme de courtage.

- *Économies d'échelle* : Notre envergure dans les services en charge partielle et de courtage est importante pour les clients et nous donne la capacité d'actionner un levier d'exploitation important, de bénéficier d'une puissance d'achat importante et de continuer à innover.
- *Imputation rigoureuse sur les fonds propres et engagement en faveur de la cote de solvabilité* : Depuis longtemps, nous générons un fort retour sur capital, pour les 12 derniers mois clos le 30 septembre 2021, notre RCI pour l'ensemble de l'entreprise est de 33 %. La croissance de notre EBITDA et notre solide flux de trésorerie supportent notre désendettement continu afin de réaliser l'objectif de doubler le levier d'investissement d'ici le premier semestre de 2023. Ceci représente une étape clé dans notre processus visant à obtenir une cote de solvabilité élevée.
- *Une expérience enviable en matière de création de valeur supérieure pour les actionnaires* : Au cours de la dernière décennie, l'action de XPO est arrivée en 7^e position en termes de performance au Fortune 500 selon les données de marché de Bloomberg.
- *Une culture solide* : Le secret de notre réussite a toujours reposé sur les personnes de classe internationale que nous attirons chez XPO : non seulement nos dirigeants expérimentés, mais aussi les milliers d'autres professionnels contribuant à nos performances exceptionnelles tout en représentant nos valeurs.

XPO fait partie des trois plus grands acteurs dans les deux secteurs très attractifs du transport de fret avec des marchés vastes et fragmentés et un taux de pénétration croissant.

Alors que nous tenons des positions de premier plan dans les secteurs des services en charge partielle et de courtage de camion en Amérique du Nord, notre part de marché dans chaque secteur reste à un chiffre. Nous détenons environ 8 % des 42 milliards de dollars du marché LTL et 3 % de part de marché du courtage de camion. Le courtage de camion est un marché de 64 milliards de dollars en Amérique du Nord, avec environ 296 milliards de dollars de dépenses supplémentaires en camions qui pourraient passer par des courtiers. Nous voyons cette opportunité énorme du secteur des charges de camion comme un environnement fertile pour la croissance du marché dans notre secteur.

En Europe, nous servons de nombreux clients renommés et occupons des positions de leader dans des zones géographiques clés. Nous sommes la première entreprise de courtage de camions en France et dans la péninsule ibérique (Espagne et Portugal), le 3^e au Royaume-Uni, le premier prestataire de service en charge partielle en France et dans la péninsule ibérique, et nous disposons du premier réseau de charge partielle à propriétaire unique au Royaume-Uni.

Charge partielle (LTL)

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

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

- *Notre capacité critique et notre densité nationale de couloirs* soutenues par la présence de 291 terminaux en Amérique du Nord et d'importantes 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. En octobre, nous avons ouvert le deuxième plus grand terminal LTL de notre réseau à Chicago Heights : 264 portes et 14 000 mètres carrés d'espace d'installation. Nos 12 000 chauffeurs routiers professionnels XPO sont particulièrement appréciés par nos clients, car la pénurie généralisée de chauffeurs devrait se poursuivre ;

- *Un plan d'action spécifique à l'entreprise pour améliorer notre réseau LTL en Amérique du Nord et stimuler la croissance.* Nous avons pris un certain nombre de mesures dans le but d'améliorer l'efficacité du réseau, et nous avons des actions stratégiques à plus long terme en cours. Elles comprennent ce qui suit :
 - Améliorer le flux du réseau par des embargos sélectifs sur le fret, le coût correspondant étant intégré dans nos prévisions 2021 ;
 - Faire progresser la tarification en reportant l'augmentation des tarifs généraux de janvier 2022 à novembre et en instituant des frais accessoires pour les remorques retenues, le fret surdimensionné et la manutention spéciale ;
 - Augmenter le nombre de diplômés en 2022 dans les écoles de formation des conducteurs XPO aux États-Unis ; s'attendre à plus que doubler les près de 800 diplômés que l'entreprise comptera en 2021 ;
 - Augmenter considérablement la capacité de production de notre usine de fabrication de remorques en Arkansas, avec l'espoir de presque doubler le nombre d'unités produites d'une année sur l'autre en 2022 ; et
 - Surtout, allouer des capitaux dans le but de porter le nombre de nos portes LTL en Amérique du Nord à 900, soit environ 6 %, au cours des 12 à 24 prochains mois afin d'améliorer l'efficacité opérationnelle à l'échelle du réseau et soutenir la croissance future des revenus.
- *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 marge opérationnelle ajustée de près de 1 000 points de base depuis 2015 ;
- *Bases favorables du secteur*, notamment une banalisation limitée, une dynamique de tarification rationnelle en Amérique du Nord, une demande en plein essor dans le secteur et la poursuite de la croissance du commerce électronique qui stimule des envois de tailles plus petites, mais avec une fréquence plus importante.
- *Plus de 30 ans d'expérience et des relations profondes* avec des dizaines de milliers de clients et de prestataires de services.

Il s'agit d'une activité générant un rendement élevé du capital investi qui soutient des investissements continus dans la densité du réseau, la flotte et la technologie. Nous avons plus que doublé notre EBITDA ajusté dans les services en charge partielle en Amérique du Nord quatre ans après avoir acquis cette activité en 2015, et nous sommes sur le point de réaliser au moins 1 milliard de dollars d'EBITDA ajusté dans les services en charge partielle en 2022. À long terme, nous avons des plans en place pour améliorer notre marge LTL par des centaines de points de base supplémentaires.

Notre équipe de charge partielle axe tous ses efforts sur l'importance d'un service ponctuel et sans dégâts à l'échelle. En utilisant une flotte moderne équipée des technologies de sécurité, nous avons réalisé environ 13 millions d'expéditions au cours des 12 mois clos au jeudi

30 septembre 2021. Nous bénéficions de relations avec plus de 25 000 clients LTL en Amérique du Nord seule, principalement des comptes locaux, et nous diversifions davantage notre base en vendant nos services LTL sur davantage de secteurs verticaux.

Notre objectif technologique en LTL améliore en continu notre marge à mesure que nous augmentons notre chiffre d'affaires. Nous y parvenons en optimisant les composants de service que nous offrons, plus spécifiquement la tarification, le transport sur longue distance, la productivité du transbordement et la génération d'itinéraires pour la collecte et la 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 également des ressources de développement dans l'amélioration de notre capacité à établir des prix sur un marché dynamique, ce qui inclut des modèles élastiques prenant en compte les conditions des couloirs de livraison. Et nous avons déployé les outils de planning de la main-d'œuvre XPO Smart™ dans nos opérations de triage et de quai pour améliorer la productivité.

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

Courtage de camion

Nous avons une capacité de longue date à surpasser nos concurrents en matière de courtage de camions, ce qui représente un sous-ensemble du segment de courtage et autres services de notre société. De 2013 à 2020, notre TCAM de revenus en Amérique du Nord sur le courtage de camion était de 23 % : plus de trois fois le TCAM des revenus de l'industrie de 7 %. Et notre croissance de charge de 32 % cette année jusqu'au 30 septembre a nettement dépassé la moyenne du secteur.

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

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

- *Notre réseau de plus de 90 000 transporteurs indépendants représente plus d'un million de camions*, répondant à une forte demande de capacité de chargement de camions, notamment dans les secteurs du commerce électronique et de la vente au détail omnicanal. Comme de plus en plus d'expéditeurs sous-traitent leurs besoins en capacité à des courtiers, ils préfèrent de plus en plus des courtiers comme XPO qui offrent des capacités numériques ;
- *Notre technologie de tarification exclusive et la plateforme numérique® génère des revenus et des bénéfices supplémentaires* bien supérieurs aux niveaux actuels, et crée des opportunités de rentabilité. En améliorant continuellement l'expérience de courtage à travers l'automatisation, nous réalisons une croissance importante de volume tout en étendant notre marge ;

- *Notre base client de pointe est très fidèle* : la durée moyenne de fidélité de nos 10 principaux clients est d'environ 13 ans, avec un faible risque de concentration, ce qui nous permet de développer notre part de portefeuille et de faire levier sur notre expertise dans des secteurs verticaux clés ;
- *Des opportunités considérables de pénétration de marché se présentent*, alors que nous sommes le deuxième prestataire de service de courtage au niveau mondial, nous ne détenons actuellement que 3 % des parts dans notre région primaire, l'Amérique du Nord ;
- *Les membres de notre équipe travaillent ensemble depuis de nombreuses années* : ils 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.

Notre segment Courtage et autres services comprend également une exposition pour l'un des sous-secteurs de courtage à la croissance la plus rapide : notre service logistique capillaire léger en actifs pour la livraison à domicile de marchandises lourdes. Cette activité bénéficie de la tendance des consommateurs vers l'achat de produits de grande taille par le biais des services d'e-commerce, de commerce de détail tous canaux et des canaux de vente directe aux consommateurs.

XPO est le plus grand logisticien en livraison capillaire pour les marchandises lourdes en Amérique du Nord, avec une présence en croissance rapide dans le secteur de la logistique capillaire en Europe. Les niveaux de service requis pour la livraison de marchandises lourdes sont considérablement plus élevés que pour les colis, et nos excellentes statistiques de service ont contribué à consolider notre position de leader du secteur ; par exemple, au troisième trimestre, nous n'avons eu qu'une réclamation sur 612 livraisons en Amérique du Nord.

XPO est un leader d'innovation dans le secteur

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

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

Même avec les nombreux gains que nous avons obtenus, nous sommes convaincus que les meilleurs résultats dans les technologies mises en œuvre sont encore à venir sous la forme de recettes supplémentaires et de croissance des profits. Les répercussions les plus significatives à ce jour se retrouvent dans les quatre domaines suivants. Tous sont une exclusivité de XPO :

XPO Connect® et Freight Optimizer

Il y a dix ans, XPO envisageait la demande d'une plateforme numérique de correspondance de fret entièrement automatisée et basée sur le cloud. XPO Connect® englobe notre système

Freight Optimizer, notre interface expéditeur, notre moteur de tarification, notre interface transporteur et notre application mobile Drive XPO® pour les transporteurs. Lorsque nos clients ont du fret à déplacer en charge complète, XPO Connect® localise le prestataire de service de transport optimal à partir d'un certain nombre de paramètres, tels que le prix, les conditions du marché, l'équipement, le profil du transporteur et le profil de charge.

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

L'adoption rapide de XPO Connect® à la fois par les expéditeurs et les transporteurs accélère l'extension de nos recettes et de nos marges et contribue à notre performance supérieure à celle du marché. Au troisième trimestre 2021, les comptes clients cumulés enregistrés sur la plateforme étaient plus de trois fois plus élevés qu'il y a un an.

Drive XPO®

Les conducteurs de camions peuvent accéder à XPO Connect® sur la route grâce à notre application mobile exclusive, Drive XPO®. L'application établit la connexion entre les transporteurs et les expéditeurs avec la capacité de transactions entièrement automatisées : elle suit le fret en transit et inclut des outils intuitifs pour trouver, faire une offre et réserver des charges. Il donne aux clients de XPO un accès numérique direct à la capacité dont ils ont besoin, quelles que soient les conditions du marché.

Drive XPO® est un franc succès. Plus de 550 000 chauffeurs routiers ont téléchargé l'application mobile à ce jour, soit près de trois fois le nombre de téléchargements cumulés sur un an.

XPO Smart™

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

Bien que chaque application de notre technologie présente ses propres avantages, un effet synergique important est également possible sur notre activité de charge partielle dans son ensemble. Par exemple, lorsque nous optimisons les itinéraires des camions, cela se répercute positivement sur l'utilisation des actifs, l'utilisation des conducteurs et le service client et réduit notre empreinte carbone.

Notre technologie contribue également à la trajectoire positive de notre rendement, une mesure que nous avons améliorée tous les ans depuis l'acquisition des activités de charge partielle en 2015. Au troisième trimestre, notre rendement hors carburant a augmenté de 6 % en glissement annuel.

Un sentiment commun d'être utile

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

En 2020, nous avons créé le poste de Directeur de la diversité pour diriger nos projets DE&I. Nous renforçons également l'importance de la diversité par un encadrement à portes ouvertes, un curriculum de formation XPO University, notre communauté virtuelle Workplace et des politiques de recrutement et de promotion non discriminantes.

Notre politique d'avantages de grossesse est exemplaire non seulement pour notre secteur, mais pour toute entreprise, quelle que soit son activité. Tout employé de XPO, femme ou homme, qui devient parent (par une naissance ou une adoption) est éligible à six semaines de congé parental payées à 100 % en tant que soutien principal de l'enfant, ou à deux semaines en tant que soutien secondaire. En outre, les femmes reçoivent jusqu'à 10 jours ou 80 heures de congé prénatal rémunéré à 100 % pour la santé et le bien-être et d'autres préparatifs pour l'arrivée de l'enfant.

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

Nous nous sommes aussi associés à un réseau de soins de santé de premier plan pour les femmes et les familles afin d'offrir des services de santé supplémentaires par plus de 1 400 praticiens dans 20 spécialités via une clinique virtuelle. Au total, plus de 30 avantages sont disponibles pour les femmes et familles de XPO aux États-Unis. Ceux-ci incluent des services de fertilité, des soins prénataux et postnataux, du temps familial payé et un programme de retour au travail.

Nous supportons diverses causes qui importent à nos employés, comme Soles4Souls, Girls With Impact et les programmes Workfit pour les personnes handicapées. Cette année, nous sommes fiers d'être le partenaire de transport officiel des marches 3-Day Walks® de la fondation Susan G. Komen.

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. XPO Connect® peut améliorer l'empreinte carbone des chaînes logistiques des clients en réduisant les kilomètres à vide, tandis que notre activité LTL maintient une flotte moderne, optimise les itinéraires et forme nos chauffeurs aux techniques respectueuses de l'environnement.

Aux États-Unis, XPO a été nommée par *Inbound Logistics* parmi les 75 principaux partenaires de chaîne logistique écologique, pour la sixième année consécutive. Nous avons fait des

investissements substantiels dans des tracteurs Freightliner Cascadia économes en carburant pour notre activité LTL en Amérique du Nord ; ceux-ci utilisent la technologie de réduction catalytique sélective (SCR) conforme aux normes EPA 2013 et Greenhouse Gas 2014. Nos sites de charge partielle en Amérique du Nord ont mis en place des politiques de basse consommation et sont en train de passer aux lampes à LED.

Notre flotte routière moderne en Europe est conforme à plus de 90 % aux normes Euro VI. Nous possédons également plus de 250 camions roulant au gaz naturel qui opèrent en France, au Royaume-Uni, en Espagne et au Portugal, dont 80 tracteurs roulant au gaz naturel liquéfié (GNL) que nous avons achetés en 2020. En Espagne, nous possédons des méga-camions approuvés par le gouvernement pour transporter du fret avec moins de trajets, et avons récemment ajouté le premier camion entièrement électrique à notre flotte espagnole - il fonctionne avec zéro émission directe de CO₂ et zéro pollution par les particules fines. Nous avons d'autres opérations du dernier kilomètre en Europe qui utilisent des camionnettes électriques pour les livraisons dans des zones urbaines, réduisant aussi ces émissions à zéro.

Nous continuerons à porter développement de notre culture à un rythme résolu, comme depuis notre fondation en 2011. Notre Rapport de durabilité détaille nos avancées globales dans des domaines clés, y compris la sécurité, l'engagement des employés, la diversité et l'inclusion, la déontologie et la conformité, la protection de l'environnement et la gouvernance. Le rapport actuel concerne la société constituée en 2020 (avant scission) et peut être téléchargé sur <https://sustainability.XPO.com>.

Principales données financières du troisième trimestre 2021¹

Les faits saillants de notre performance financière du troisième trimestre 2021 sont les suivants :

- 3,27 milliards de dollars de chiffre d'affaires, contre 2,68 milliards de dollars au troisième trimestre 2020
- 112 millions de dollars de revenus d'exploitation
- 175 millions de dollars de résultat opérationnel ajusté
- Résultat net de 21 millions de dollars²
- 0,19 USD de bénéfice dilué par action³
- Recettes nettes ajustées de 109 millions USD²
- Bénéfice par action dilué ajusté de 0,94 USD³
- 307 millions de dollars d'EBITDA ajusté, par rapport aux 268 millions de dollars au deuxième trimestre 2020

Orientation mise à jour pour l'année 2021

Le 2 novembre, nous avons mis à jour nos objectifs financiers pour l'année 2021, y compris une augmentation de l'EBITDA ajusté du quatrième trimestre. Les objectifs pro forma suivants ont été calculés comme si la scission d'août 2021 de notre segment logistique avait été finalisée le

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 ; suppose 116 millions d'actions diluées en circulation

1er janvier 2021. Les prévisions supposent 116 millions d'actions diluées en circulation à la fin de l'année et supposent que les tendances macroéconomiques actuelles se poursuivent et que les pénuries de main-d'œuvre et d'équipement ne s'aggravent pas.

- EBITDA ajusté de 300 millions de dollars à 305 millions de dollars générés au quatrième trimestre, ce qui implique 1,228 milliard de dollars à 1,233 milliard de dollars d'EBITDA ajusté pour l'ensemble de l'année, ce qui porte le point médian des prévisions actualisées pour l'année entière à 1,231 milliard de dollars, soit 16 millions de dollars de plus que le point médian précédent ;
- Dépréciation et amortissement de 390 millions de dollars à 395 millions de dollars, à l'exclusion d'environ 95 millions de dollars de charges d'amortissement liées aux acquisitions, passant d'un objectif antérieur de 385 millions de dollars à 395 millions de dollars ;
- Intérêts décaissés⁴ d'environ 200 millions de dollars, aucun changement ;
- Taux d'imposition effectif de 24 % à 26 %, passant d'un objectif antérieur de 23 % à 25 % ;
- BPA dilué ajusté⁵ de 4,15 \$ à 4,25 \$, contre un objectif précédent de 4,00 \$ à 4,30 \$;
- Dépenses en capital nettes de 250 millions de dollars à 275 millions de dollars, aucun changement ; 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.

Bilan et liquidité

Au 30 septembre 2021, nous disposons de plus de 1,2 milliard de dollars de liquidités totales. Notre levier net était de 2,8, calculé comme une dette nette de 3,3 milliards de dollars divisée par un BAIIA ajusté de 1,2 milliard de dollars pour les 12 derniers mois clos le 30 septembre. Notre objectif de désendettement vise un ratio de levier net de 1,0 à 2,0 d'ici le premier semestre 2023.

En conclusion

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

En août, nous nous sommes séparés de notre segment logistique appelé GXO, et en septembre, nous avons célébré une première décennie commerciale exceptionnelle. Nous ressentons une grande fierté en repensant aux 10 premières années de XPO. En 2016, nous sommes entrés pour la première fois dans la liste des Fortune 500, et un an plus tard, XPO fut désigné comme l'entreprise de transport avec la plus forte croissance. En 2018, *Fortune* nous a nommés dans sa liste Fortune Future 50. Gartner nous a désignés comme un leader dans le

⁴ Charges d'intérêts présentées sur une base pro forma ; les intérêts débiteurs déclarés en 2021 devraient s'élever à environ 230 millions de dollars

⁵ Le BPA dilué ajusté, en supposant des intérêts débiteurs déclarés d'environ 230 millions de dollars, se situerait dans une fourchette de 4,00 \$ à 4,05 \$

Magic Quadrant parmi les prestataires d'assistance logistique tierce (3PL) pendant quatre années consécutives. *Forbes* nous a désignés comme l'entreprise américaine la plus performante de sa liste Global 2000 et comme l'un des meilleurs employeurs aux États-Unis.

En février, *Fortune* nous a nommés parmi les entreprises les plus admirées au monde pour la quatrième année consécutive. 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. *Newsweek* nous a classés dans le top 100 des entreprises les plus responsables aux États-Unis, et Statista nous a désignés comme l'une des entreprises les plus socialement responsables en France. Au Royaume-Uni, XPO a été élu parmi les trois meilleures sociétés dans lesquelles travailler de Glassdoor. Nous remercions nos employés d'avoir mis en place la culture qui nous a permis d'obtenir ces reconnaissances.

Quand des entreprises de classe mondiale font confiance à XPO, nous savons que nous offrons la qualité que nos clients attendent. Les récompenses que nous recevons de Dow, Ford, Intel, GM, Nissan, Nordstrom, Owens Corning, Raytheon, The Home Depot, Ulta Beauty, Whirlpool et d'autres sont la preuve ultime de notre engagement envers l'amélioration continue.

Nous sommes convaincus que la position de leader du secteur, l'avantage technologique et l'expertise approfondie de XPO nous permettent de continuer à dépasser la concurrence dans nos activités, et faire que notre modèle d'entreprise excelle en générant une forte croissance, tant en matière de chiffre d'affaires que de bénéfice net. Nous avons toute confiance que les investisseurs reconnaîtront toute la valeur de la société que nous avons bâtie et de la stratégie que nous continuons de mettre en œuvre.

Merci pour votre attention !

Mesures financières non conformes aux PCGR

Comme l'exigent les règlements de la Commission des valeurs et des changes (« SEC »), nous fournissons des rapprochements des mesures financières non conformes aux PCGR figurant dans ce document avec les mesures directement comparables en vertu des PCGR, ou avec une mesure pro forma préparée et présentée conformément à l'Article 11 de le Règlement S-X, le cas échéant. Ces rapprochements sont présentés dans les tableaux financiers en annexe de ce document.

TCe document contient les mesures financières non conformes aux PCGR suivantes : bénéfice ajusté avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement (« EBITDA ajusté ») (y compris et excluant les gains sur les transactions immobilières) sur une base consolidée pour les trois et neuf mois clos le 30 septembre, 2021 et 30 septembre 2020 ; EBITDA ajusté pour les douze derniers mois clos le 30 septembre 2021 et les douze mois clos le 31 décembre 2020 ; marge d'EBITDA ajusté (incluant et excluant les gains sur transactions immobilières) sur une base consolidée pour les trois et neuf mois clos les 30 septembre 2021 et 30 septembre 2020 ; résultat net ajusté des opérations continues attribuable aux actionnaires ordinaires et résultat dilué ajusté des opérations continues par action (« BPA ajusté ») sur une base consolidée pour les trois mois et neuf mois clos les 30 septembre 2021 et 30 septembre 2020 ; résultat opérationnel ajusté sur base consolidée pour les trois mois clos les 30 septembre 2021 et 2020 ; flux de trésorerie disponibles pour les trois et neuf mois clos les 30 septembre 2021 et 30 septembre 2020 ; résultat d'exploitation ajusté, ratio d'exploitation ajusté, EBITDA ajusté (incluant et excluant les gains sur les transactions immobilières) et marge d'EBITDA ajusté (incluant et excluant les gains sur les transactions immobilières) pour notre charge partielle nord-américaine pour les douze derniers mois clos au 30 septembre 2021, les trois et neuf mois clos les 30 septembre 2021 et 30 septembre 2020, et les exercices clos les 31 décembre 2020, 2019, 2018, 2017, 2016 et 2015 ; rendement du capital investi (RCI) sur une base consolidée pour les douze derniers mois clos le 30 septembre 2021 ; revenu net pour le courtage de camion en Amérique du Nord pour les trois mois clos les 30 septembre 2021 et 2020 ; levier net et endettement net au 30 septembre 2021.

Nous estimons que les mesures financières ajustées ci-dessus facilitent l'analyse de nos opérations commerciales courantes car elles suppriment des postes qui peuvent ne pas représenter, ou être indépendantes, XPO et les performances d'exploitation de son cœur de métier, et peuvent aider les investisseurs en comparant des périodes antérieures et en évaluant les 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, 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 la 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, 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 et autres ajustements comme indiqué dans les tableaux ci-joints. Nous estimons que les recettes nettes améliorent la comparabilité de nos résultats d'exploitation d'une période à l'autre en supprimant le coût des transports et services, en particulier le coût du carburant engagé dans l'exercice du bilan, comme indiqué dans les tableaux ci-joints. Nous pensons que le résultat d'exploitation ajusté et le ratio d'exploitation ajusté améliorent la comparabilité de nos résultats d'exploitation d'une période à l'autre en (i) supprimant l'impact de certains coûts de transaction et d'intégration et des coûts de restructuration, ainsi que les charges d'amortissement et les règlements de litiges et (ii) y compris l'incidence des revenus de retraite encourus au cours de la période de déclaration, comme indiqué dans les tableaux ci-joints. Nous pensons que le rendement du capital investi (RCI) est une mesure importante car il mesure l'efficacité avec laquelle nous déployons notre capital de base. Le RCI est calculé comme le bénéfice d'exploitation net après impôts (NOPAT) pour les douze derniers mois clos le 30 septembre 2021, divisé par le capital investi au 30 septembre 2021. Le NOPAT est calculé comme le BAIIA ajusté moins les charges d'amortissement, les gains immobiliers 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 et le fonds commercial et les actifs incorporels. Nous pensons que l'endettement 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 des douze derniers mois.

En ce qui concerne nos objectifs financiers pro forma pour l'ensemble de l'année 2021 pour l'EBITDA ajusté, le BPA dilué ajusté et les flux de trésorerie disponibles ; notre objectif pro forma d'EBITDA ajusté pour les six derniers mois de 2021 ; et notre effet de levier net pro forma, un rapprochement de ces mesures non conformes aux PCGR avec les mesures conformes aux PCGR n'est pas disponible sans un effort déraisonnable en raison de la variabilité et de la complexité des éléments de rapprochement décrits ci-dessus que nous excluons de ces mesures cibles non conformes aux PCGR. La variabilité de ces éléments peut avoir un impact significatif sur les futurs résultats financiers conformes aux PCGR et, par conséquent, nous sommes incapables d'établir l'état des revenus et l'état des flux de trésorerie prospectifs, préparés conformément aux PCGR, qui seraient nécessaires pour produire ces rapprochements.

Déclarations prévisionnelles

Ce document comprend des déclarations prospectives au sens de l'article 27A du Securities Act de 1933, tel que modifié, et de l'article 21E du Securities Exchange Act de 1934, tel

qu'amendé, y compris nos objectifs financiers pro forma 2021 pour l'EBITDA ajusté, dépréciation et amortissement (hors charges d'amortissement liées à l'acquisition), charges d'intérêts, taux d'imposition effectif, BPA dilué ajusté, dépenses d'investissement nettes et flux de trésorerie disponibles ; notre objectif financier du quatrième trimestre 2021 pour l'EBITDA ajusté ; nos plans pour améliorer notre marge sur LTL ; notre croissance future des revenus et des bénéfices ; notre objectif financier de ratio de levier net d'ici le premier semestre 2023 ; notre objectif financier 2022 d'au moins 1 milliard de dollars EBITDA ajusté sur LTL Amérique du Nord ; et XPO devrait d'obtenir une cote de crédit de première qualité. 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 comprennent 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 tels que les puces semi-conductrices, les contraintes sur la production ou l'extraction de matières premières, le coût de 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 ; 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 ; 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 ; catastrophes naturelles, attaques terroristes ou incidents similaires ; les risques et incertitudes concernant les bénéfices attendus de la scission de notre segment logistique ; l'impact de la scission sur la taille et la diversité des activités de notre entreprise ; la capacité de l'entreprise dérivée 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 important ; 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 ; les litiges, y compris les litiges liés à une prétendue classification erronée d'entrepreneurs indépendants et à des recours collectifs en valeurs mobilières ; les risques

associés à nos réclamations auto-assurées ; les risques associés aux régimes à prestations définies pour nos employés actuels et anciens ; et la réglementation gouvernementale, y compris les lois sur la conformité commerciale, ainsi que les changements dans les politiques commerciales internationales et les régimes fiscaux ; actions gouvernementales ou politiques, y compris la sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne ; et la concurrence et les pressions sur les prix.

Toutes les déclarations prévisionnelles figurant dans 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.