



Aperçu de l'investisseur

T4 2023

Février 2024



Déclarations prévisionnelles

Ce document présente des déclarations prospectives au sens de la section 27A du Securities Act de 1933, et ses amendements, et de la section 21E du Securities Exchange Act de 1934, et ses amendements, y compris des déclarations relatives à nos attentes pour l'année 2024 en matière de dépenses d'immobilisation brutes, des intérêts débiteurs, des revenus de pension, un taux d'imposition réel ajusté et un nombre d'actions diluées, et nos objectifs financiers futurs d'un taux de croissance annuel moyen (CAGR) des recettes de la charge partielle (LTL) Nord-Américaine, d'un taux de croissance annuel moyen (CAGR) de l'EBITDA ajusté, d'une amélioration du coefficient d'exploitation ajusté, des dépenses d'immobilisation (CAPEX) en pourcentage du revenu et en pourcentage des miles de transport de ligne sous-traités. 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. 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 effets perturbateurs des impacts commerciaux, économiques, politiques, juridiques et réglementaires ou des conflits sur nos opérations logistiques, la pénurie mondiale de certains composants comme les semi-conducteurs, les contraintes sur la production ou l'extraction de matières premières, le coût l'inflation et les pénuries de main-d'œuvre et d'équipement ; notre capacité à aligner nos investissements dans les immobilisations, y compris l'équipement, les centres de service, les entrepôts et le réseau d'installations, aux demandes de nos clients ; notre capacité à mettre en œuvre nos initiatives en matière de coûts et de revenus ; l'efficacité de notre plan d'action et autres actions de management pour améliorer notre activité de charge partielle (LTL) en Amérique du Nord ; notre capacité à bénéficier d'une vente, une scission ou autre cession d'une ou plusieurs unités opérationnelles ; notre capacité à intégrer et à réaliser avec succès les synergies prévues, les économies de coûts et les opportunités d'amélioration des bénéficiaires en ce qui concerne les sociétés acquises ; la dépréciation de la survaleur, y compris par la vente d'une unité opérationnelle, ou d'autres cessions ; les changements de tarifs douaniers, les restrictions au commerce, les accords commerciaux, les politiques fiscales, les impacts de nos régimes de prestation définis, des difficultés à gérer ou superviser les opérations à l'étranger et les normes de responsabilité civile différente des acteurs externes, les problèmes liés à la conformité aux lois de protection des données, les lois sur la concurrence, et les lois sur la propriété intellectuelle dans les pays où nous fournissons des services ; les fluctuations des taux de change ; les modifications du prix du carburant et du supplément carburant ; les bénéficiaires attendus de la scission de RXO Inc. ; l'impact des scissions de GXO Logistics Inc. et RXO Inc. sur la taille et la diversité des activités de notre entreprise ; notre capacité à développer et à mettre en œuvre des systèmes technologiques appropriés ; l'impact des éventuelles cyberattaques et des technologies de l'information, ou des violations ou défaillances de la sécurité des données ; notre endettement ; notre capacité à lever des dettes et des capitaux propres ; les fluctuations des taux d'intérêt fixes et flottants ; notre capacité à maintenir des relations positives avec notre réseau de fournisseurs de transport tiers ; notre capacité à attirer et retenir des conducteurs qualifiés ; les questions de travail, les litiges et les risques associés à nos demandes d'indemnisation ; les actions gouvernementales ou politiques ; 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, à moins que la loi ne l'y oblige.

Mesures financières non conformes aux GAAP

Cette présentation inclut les mesures financières non conformes aux GAAP. Pour obtenir une description de ces mesures financières non conformes aux GAAP, dont un rapprochement à la mesure comparable la plus conforme aux GAAP, voir l'Annexe de cette présentation.

Principaux chiffres du quatrième trimestre 2023

Les résultats obtenus sont satisfaisants

Recettes de 1,94 milliard USD, en hausse de 6 % sur un an

EBITDA ajusté de 264 millions USD, en hausse de 28 sur un an, en plus des 55 millions de profits immobiliers en 2022

Bénéfice d'exploitation ajusté LTL de 160 millions USD, en hausse de 51 % sur un an

Le coefficient d'exploitation ajusté LTL de 86,5 % s'est amélioré de 380 points de base par an

Tonnage LTL par jour en augmentation de 2,0 %, avec des expéditions par jour en augmentation de 5,7 %

Le rendement LTL, hors carburant, augmente de 10,3 % sur un an, ce qui représente une accélération significative par rapport au T3 de 2023

Taux de réclamation pour dommages de charge partielle de 0,3 %, contre 0,4 % au T3 2023

La qualité de service record a entraîné des améliorations significatives des résultats d'exploitation

Principales performances au quatrième trimestre 2023

RECETTES	1,94 milliard USD
BÉNÉFICE D'EXPLOITATION	119 millions USD
REVENU NET¹	58 millions USD
BÉNÉFICE PAR ACTION DILUÉ²	0,49\$
REVENU NET AJUSTÉ¹	93 millions USD
BPA DILUÉ AJUSTÉ²	0,77\$
EBITDA AJUSTÉ	264 millions USD
FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX ACTIVITÉS D'EXPLOITATION³	251 millions USD

¹ Revenu net des activités poursuivies

² Résultat dilué des activités poursuivies par action

³ Trésorerie générée par les activités d'exploitation des activités poursuivies

Consulter les sections « Rapprochements financiers » et « Mesures financières non conformes aux GAAP » en annexe des informations correspondantes

PAR SEGMENT

LTL AMÉRIQUE DU NORD

RECETTES	1,19 milliard USD
EBITDA AJUSTÉ	233 millions USD
COEFFICIENT D'EXPLOITATION AJUSTÉ	86,5 %

TRANSPORT EN EUROPE

RECETTES	753 millions USD
EBITDA AJUSTÉ	36 millions USD

Les quatre piliers du plan LTL 2.0 entraînent une augmentation des marges et des revenus

1

Livrer le meilleur service de sa catégorie

2

Investir dans le réseau sur le long terme

3

Accélérer le rendement de croissance

4

Améliorer l'efficacité des coûts

Cibles de la LTL en termes de croissance, rentabilité et efficacité, de 2021 à 2027

CAGR des revenus de 6 % à 8 %

CAGR de l'EBITDA ajusté de 11 % à 13 %

Amélioration du coefficient d'exploitation ajusté d'au moins 600 points de base

Une position de force sur la LTL en Amérique du Nord



XPO



Un transporteur leader dans un secteur essentiel

6 % de taux de croissance annuel moyen (CAGR) du secteur LTL nord-américain

- Une industrie de base de 59 milliards USD pour l'économie US ; avec 77 % des parts détenues par les 10 meilleurs acteurs LTL
- Une diversification dans les secteurs verticaux, avec des moteurs de croissance séculaires
- Un environnement de prix attrayant, avec une tarification positive d'une année sur l'autre depuis plus d'une décennie
- Une haute qualité de service est un facteur clé pour la croissance et l'augmentation des marges
- Des centres de service dont la capacité reste quasi-inchangée pendant une décennie, alors que la demande tend à augmenter¹

Sources : Recherche de tiers ; documents de l'entreprise

Remarque : Le taux de croissance annuel moyen (CAGR) des recettes pour les périodes de 2010 à 2022 ; la taille du secteur et les parts de marché de 2022

¹ Les centres de service aux USA incluent ARCB, FDY, ODFL, SAIA, XPO et YELL ; tous les centres de services sont des zones avec portes

Un acteur majeur dans l'écosystème de la chaîne logistique



4,7 milliards USD

Chiffre d'affaires 2023

9 %

des parts de marché
en 2022¹

3^e plus grand

Transporteur LTL par
les recettes en 2022¹

12,4 %

des revenus 2023 alloués aux
dépenses d'immobilisation
brutes (CAPEX)



31 000

clients servis

650 millions

de miles de transport
parcourus par an

13 millions

d'expéditions par an

18 milliards

de livres de fret par an



23 000

employés

13 000

conducteurs

32 000

remorques

293

centres de service²

¹ Approximation hors YELL

² Hors acquisition par la société en décembre 2023 de 28 centres de service, non encore opérationnel

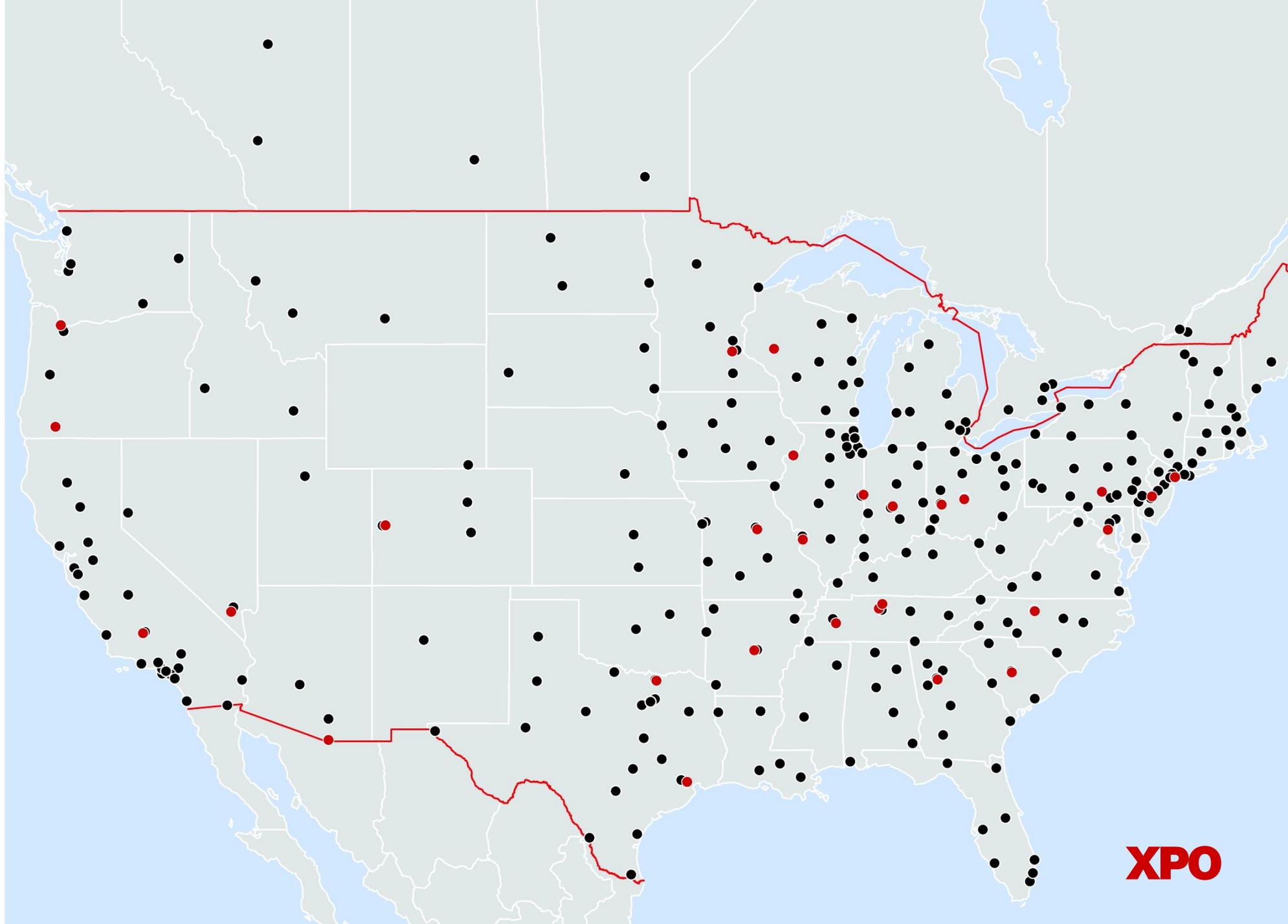
Remarque : Les données de la société pour le segment LTL nord-américain au 31 décembre 2023, sauf information contraire

Un réseau étendu qui couvre 99 % des codes postaux aux États-Unis

- Centres de service
- Centres de service acquis¹

- 293 centres de service
- 28 Centres de service en plus acquis
- Capacités transfrontalières et en mer
- Investissements stratégiques sur des marchés à forte demande

¹ Indique l'expansion prévue de l'implantation avec les 28 centres de service acquis en décembre 2023, dont l'intégration continuera jusqu'en 2024-2025



Un mixage stratégique des clients de premier ordre et de la clientèle locale



JOHN DEERE



31 000
clients au
31 décembre 2023

2,5 % des recettes
issues du client le plus important,
risque de concentration faible

15 ans
d'ancienneté en moyenne de
nos 10 meilleurs clients

Plan et leviers de croissance LTL



Réalisation sur les piliers du plan LTL 2.0

▶ Livrer le meilleur service de sa catégorie

- Créer un service qui met le client au cœur de l'organisation
- Intéresser les employés pour soutenir la qualité de service
- Investissement dans des nouveaux outils pour les services extérieurs et l'amélioration des programmes de formation

▶ Investir dans le réseau sur le long terme

- Viser des dépenses d'immobilisation de 8 à 12 % des recettes en moyenne jusqu'en 2027
- Étendre la flotte de transport de ligne par la construction de tracteurs et de remorques
- 28 centres de service acquis pour améliorer encore les services et augmenter l'efficacité du réseau

▶ Accélérer le rendement de croissance

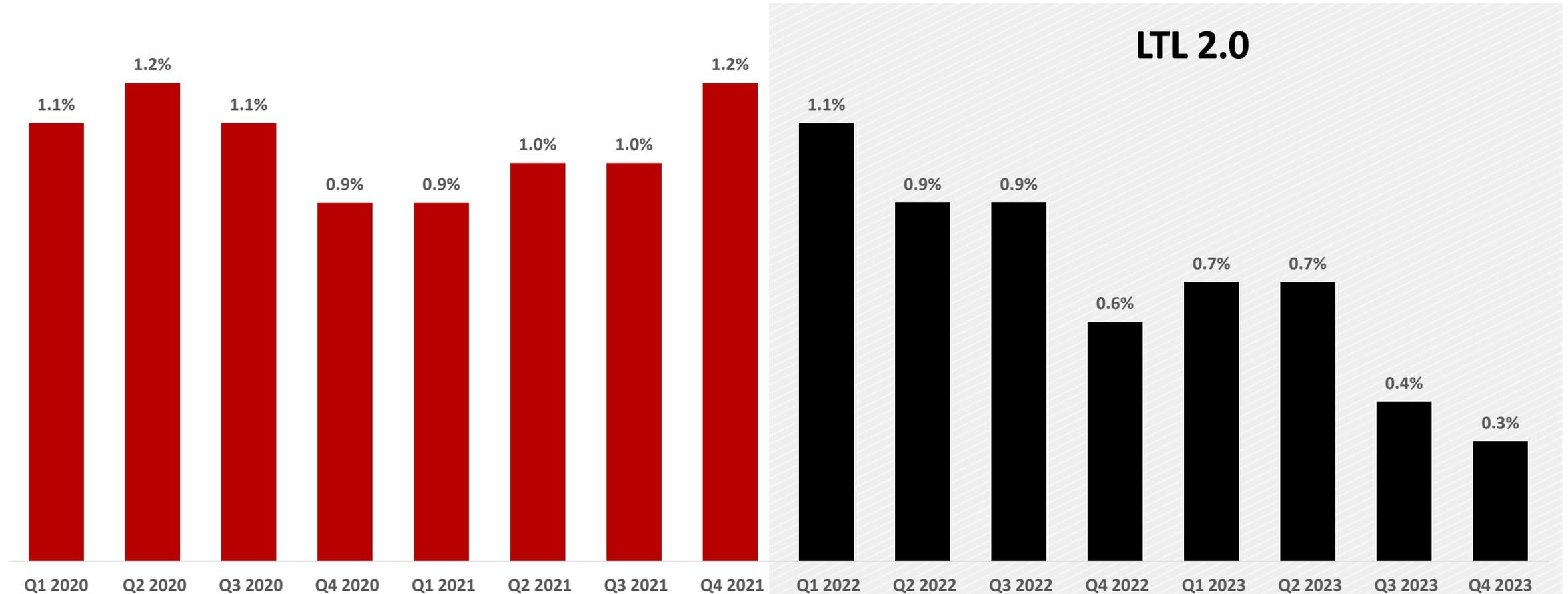
- S'appuyer sur l'excellence du service pour capitaliser sur les bénéfices
- Élargir les recettes auxiliaires avec des services à forte valeur ajoutée
- Augmenter la part du canal local à plus haut rendement en augmentant la force de vente locale

▶ Améliorer l'efficacité des coûts

- Internaliser des miles de transport pour améliorer la qualité de service, la densité du réseau et la fluidité à moindre coût
- Améliorer la productivité des opérations de ramassage-livraison et à quai
- Rationaliser la structure des coûts organiques

Obtenir des améliorations de service significatives

Baisse des réclamations pour dommages en % des recettes LTL ¹

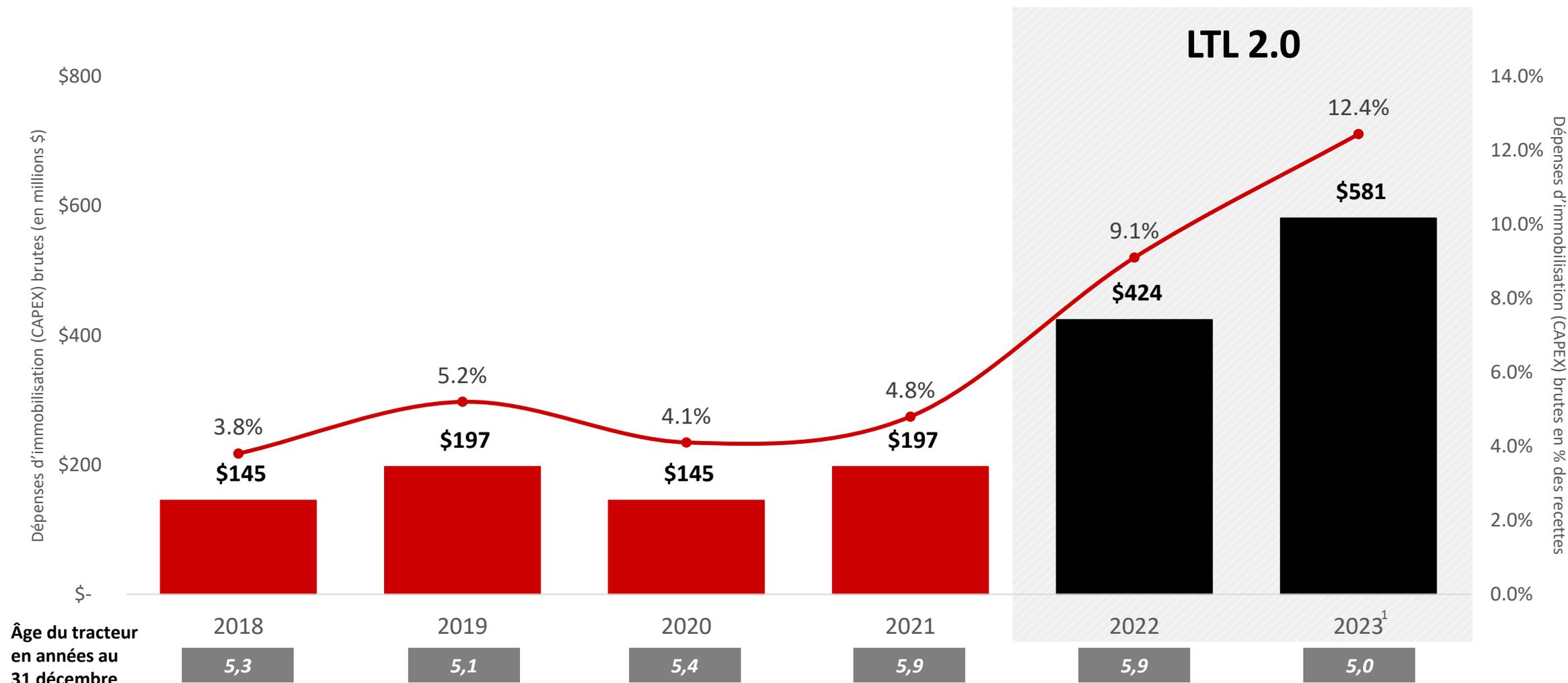


Les initiatives du service ont réduit les dommages de 64 % depuis le début de LTL 2.0²

¹ Sur la base des données de paiement de réclamations

² Sur la base des données de fréquence des dommages

Investir dans des leviers de croissance à haut rendement



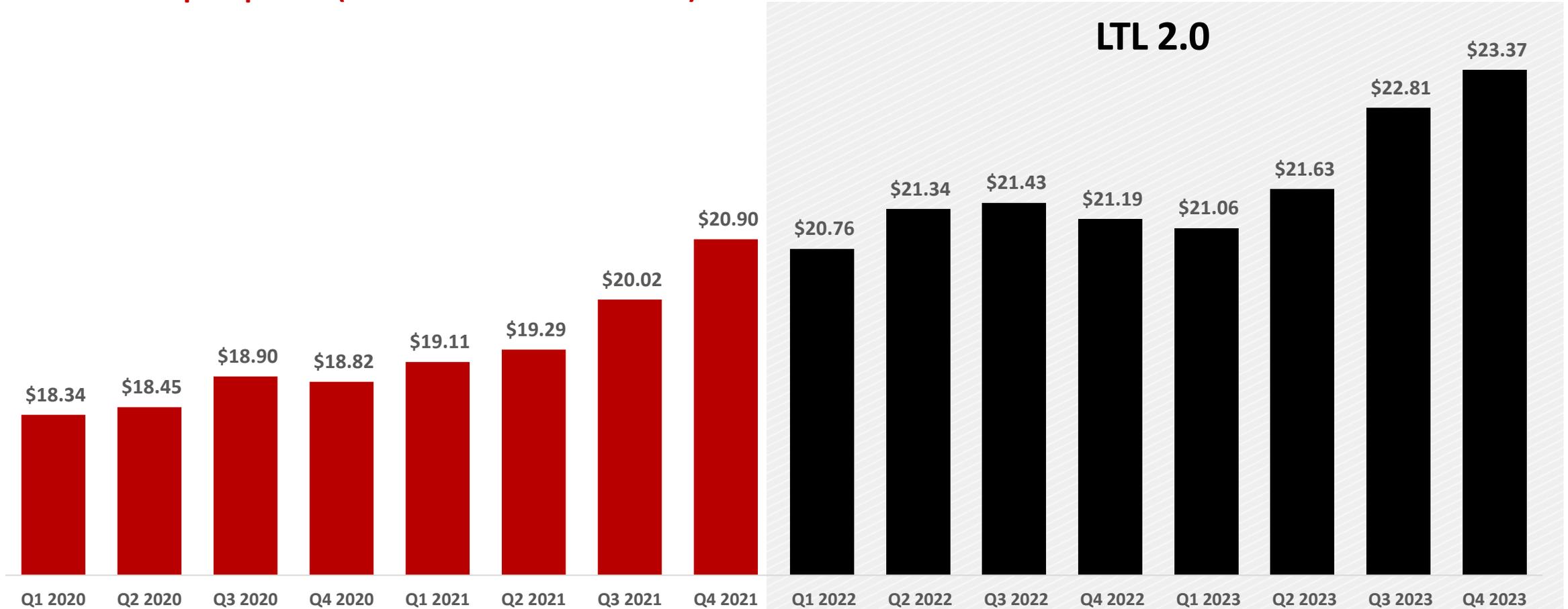
~70 % des dépenses d'immobilisation de l'année 2023 allouées à la croissance et à la rénovation de la flotte¹

Remarque : CAPEX et recettes en brut pour LTL nord-américain uniquement

¹ Hors acquisition par la société en décembre 2023 de 28 centres de service

Capitalisation des bénéfices en produisant de la valeur par l'excellence des services

Recettes brutes par quintal (hors surcoût de carburant)



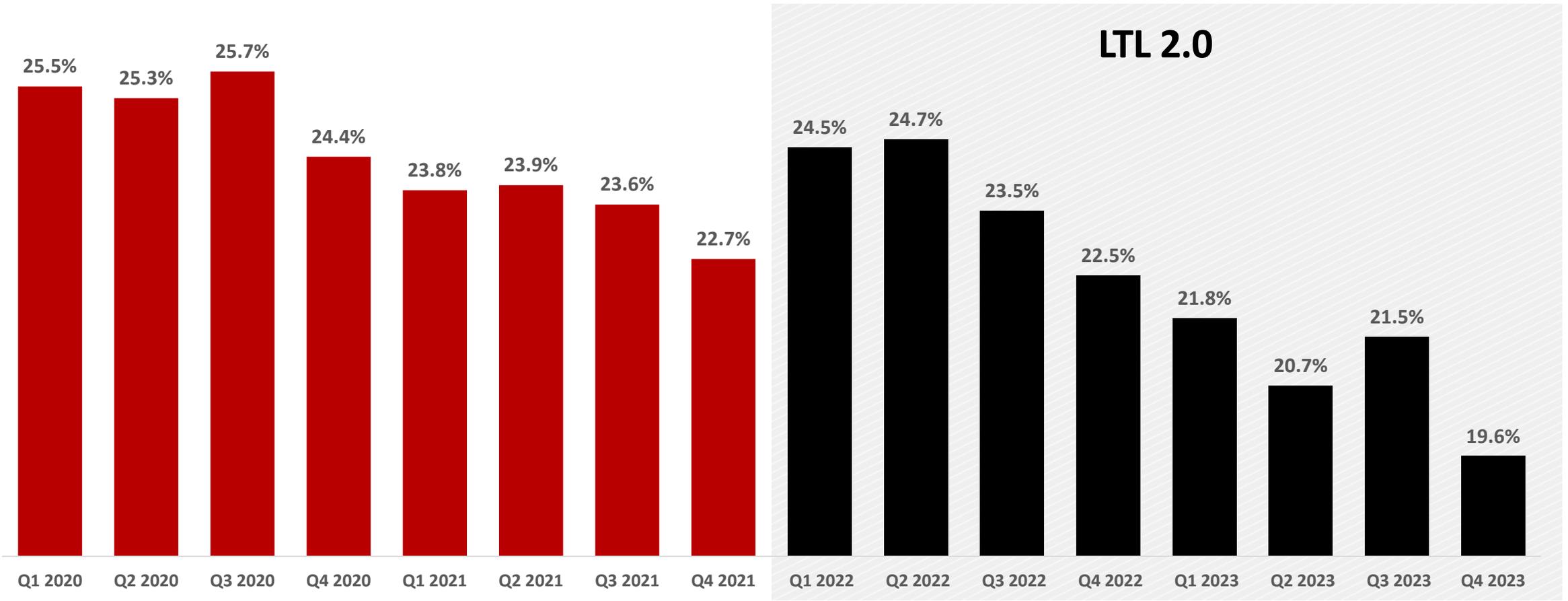
Le rendement hors carburant s'est amélioré de 10,3 % d'année en année au 4e Trimestre 2023

Remarque : Les recettes brutes par quintal ne comptent pas l'ajustement requis pour les besoins de l'état financier conformément à la politique de vérification des recettes de la société



Réaliser en interne le transport de ligne est une dépense essentielle et une opportunité pour le service

Les miles de transport de ligne sous-traités aux transporteurs tiers, en % des miles de transport de ligne total



La cible est de réduire les miles de transport de ligne sous-traités en % autour de dix pour cent dès 2027

Remarque : Recettes pour LTL Nord-américain uniquement



Un taux de croissance annuel moyen (CAGR) de l'EBITDA ajusté de 11 % à 13 % en Amérique du Nord pour la charge partielle sur la période 2021–2027

Composants et contributions prévus

Agrégation des profits de volume + de la tarification par rapport à l'inflation	▶ De 6 % à 7 %
Coûts d'exploitation optimisés par la technologie	▶ De 3 % à 4 %
Transport de ligne externalisé auprès de tiers	▶ 2 %
	De 11 % à 13 %

Annexe

XPO



Secteur du Transport en Europe

La plateforme de transport paneuropéenne unique est en première position dans les zones géographiques clés

- En France : le n° 1 du courtage en charge complète (FTL) et le n° 1 du réseau de palettes (LTL)
- Dans la péninsule ibérique (Espagne et Portugal) : le courtier FTL n°1 et le fournisseur LTL n°1
- Au Royaume-Uni : un fournisseur de charge complète dédiée de premier plan et le plus grand réseau LTL à propriétaire unique
- Au service d'une base diversifiée de clients sur les marchés de consommation, de commerce et d'industrie, dont plusieurs leaders du secteur ayant des partenariats de longue date avec XPO
- La gamme de services inclut le chargement dédié, la LTL, la FTL, le transport géré, le dernier kilomètre et l'expédition de fret, ainsi que des solutions multimodales personnalisées pour réduire les émissions de CO₂

Hypothèses de planification de 2024

Pour l'ensemble de l'année 2024, la société prévoit :

- Dépenses d'immobilisation (CAPEX) brutes de 700 à 800 millions USD
- Intérêts débiteurs de 240 à 260 millions USD
- Revenu de pension d'environ 25 millions USD
- Taux d'imposition réel ajusté de 23 % à 25 %
- 121 millions d'actions après effet de dilution

Consulter la section « Mesures financières hors Principes Comptables Généralement Admis (GAAP) » en page 24 de ce document.



Rapprochements financiers

Le tableau suivant rapproche le revenu net (pertes) des activités poursuivies de XPO pour les périodes clôturées les 31 décembre 2023 et 2022 à l'EBITDA ajusté, ainsi que l'EBITDA ajusté hors profits sur les transactions immobilières pour les mêmes périodes.

Rapprochement du revenu net (perte) des activités poursuivies à l'EBITDA ajusté

en millions de dollars
(non audité)

	Trimestre clôturé le 31 décembre			Exercice annuel clos le 31 décembre		
	2023	2022	% variation	2023	2022	% variation
Revenu net (perte) des activités poursuivies	\$ 58	\$ (36)	NS	\$ 192	\$ 184	4.3%
Perte sur le remboursement de la dette	2	13		25	39	
Intérêts décaissés	42	32		168	135	
Provision pour impôts	20	8		68	74	
Frais de dépréciation et amortissement	114	103		432	392	
Dépréciation de survaleur	-	64		-	64	
Litige en question ⁽¹⁾	8	-		8	-	
Coûts de transaction et d'intégration	11	42		58	58	
Coûts de restructuration	9	35		44	50	
Autres	-	1		1	1	
EBITDA ajusté	\$ 264	\$ 262	0.8%	\$ 996	\$ 997	-0.1%
Plus-values réalisées sur les transactions immobilières	-	55		-	55	
EBITDA ajusté, hors plus-values sur transactions immobilières	\$ 264	\$ 207	27.5%	\$ 996	\$ 942	5.7%

¹ Lié aux Questions environnementales de la Californie comme décrit en Note 9 du Formulaire 10-Q du troisième trimestre de la Société.
Consulter la section « Mesures financières hors Principes Comptables Généralement Admis (GAAP) » en page 24 de ce document.

Rapprochements financiers (suite)

Le tableau suivant rapproche le revenu net (perte) de XPO sur les activités poursuivies pour les périodes clôturées les 31 décembre 2023 et 2022 avec le revenu net ajusté sur les activités poursuivies pour les mêmes périodes.

Rapprochement du revenu net ajusté et du résultat par action dilué ajusté

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

	Trimestre clos le 31 décembre		Exercice annuel clos le 31 décembre	
	2023	2022	2023	2022
Revenu net (perte) des activités poursuivies	\$ 58	\$ (36)	\$ 192	\$ 184
Perte sur le remboursement de la dette	2	13	25	39
Amortissement des actifs incorporels liés aux acquisitions	13	14	55	54
Dépréciation de survaleur	-	64	-	64
Litige en question ⁽¹⁾	8	-	8	-
Coûts de transaction et d'intégration	11	42	58	58
Coûts de restructuration	9	35	44	50
Impôts associés aux ajustements ci-dessus ⁽²⁾	(8)	(19)	(36)	(41)
Revenu net ajusté des activités poursuivies attribuable aux actionnaires ordinaires	\$ 93	\$ 113	\$ 346	\$ 408
Résultat par action dilué ajusté des activités poursuivies	\$ 0.77	\$ 0.98	\$ 2.92	\$ 3.53
Actions ordinaires en circulation (moyenne pondérée)				
Actions ordinaires diluées en circulation (moyenne pondérée)	120	115	118	116
Effet de dilution marginal du régime d'attribution d'actions	-	1	-	-
Moyenne pondérée ajustée après effet de dilution des actions ordinaires non réglées	<u>120</u>	<u>116</u>	<u>118</u>	<u>116</u>

¹ Lié aux Questions environnementales de la Californie comme décrit en Note 9 du Formulaire 10-Q du troisième trimestre de la Société

² Le taux d'imposition appliqué aux éléments de rapprochement est basé sur le taux d'imposition réel annuel conforme aux Principes Comptables Généralement Admis (GAAP), le taux d'imposition réel annuel, sans les postes distincts et les taxes reposant sur les contributions et la marge. Consulter la section « Mesures financières hors Principes Comptables Généralement Admis (GAAP) » en page 24 de ce document.

Rapprochements financiers (suite)

Le tableau suivant rapproche le bénéfice d'exploitation de XPO attribuable à son segment de charge partielle en Amérique du Nord pour les périodes clôturées les 31 décembre 2023 et 2022 du bénéfice d'exploitation ajusté, le coefficient d'exploitation ajusté et l'EBITDA ajusté.

Rapprochements du bénéfice d'exploitation ajusté LTL, du coefficient d'exploitation ajusté et de l'EBITDA ajusté du LTL nord-américain

en millions de dollars
(non audité)

	Trimestre clôturé le		Exercice annuel clos le	
	31 décembre		31 décembre	
	2023	2022	2023	2022
Recettes (hors surcharges de carburant)	\$ 966	\$ 851	\$ 3,814	\$ 3,631
Surcharges de carburant	221	242	857	1,014
Recettes	1,187	1,093	4,671	4,645
Salaires, traitements et avantages sociaux	602	546	2,346	2,176
Transport acheté	83	106	366	499
Carburant, dépenses d'exploitation et fournitures ⁽¹⁾	238	242	956	983
Taxes d'exploitation et licences	13	11	48	48
Assurances et réclamations	21	25	102	123
(Recettes) pertes provenant des ventes de propriétés et d'équipements	2	(54)	8	(54)
Dépréciation et amortissement	77	64	291	239
Coûts de transaction et d'intégration	-	1	-	3
Coûts de restructuration	2	-	12	5
Bénéfice d'exploitation	149	152	542	623
Coefficient d'exploitation ⁽²⁾	87.4%	86.1%	88.4%	86.6%
Autre recette	1	-	1	1
Dépenses d'amortissement	8	8	34	34
Coûts de transaction et d'intégration	-	1	-	3
Coûts de restructuration	2	-	12	5
Plus-values réalisées sur les transactions immobilières	-	(55)	-	(55)
Bénéfice d'exploitation ajusté	\$ 160	\$ 106	\$ 589	\$ 611
Coefficient d'exploitation ajusté ⁽³⁾	86.5%	90.3%	87.4%	86.8%
Frais de dépréciation	69	56	257	205
Revenu de pension	4	15	17	59
Plus-values réalisées sur les transactions immobilières	-	55	-	55
Autres	-	-	1	2
EBITDA ajusté ⁽⁴⁾	\$ 233	\$ 232	\$ 864	\$ 932

¹ Carburant, dépenses d'exploitation et fournitures incluent les taxes sur le carburant

² Le coefficient d'exploitation est issu du calcul suivant : (1 - (bénéfice d'exploitation divisé par les recettes))

³ Le coefficient d'exploitation ajusté est calculé comme (1 - (le bénéfice d'exploitation ajusté divisé par les recettes)) ; la marge opérationnelle ajustée est l'inverse du coefficient d'exploitation ajusté

23 ⁴ L'EBITDA ajusté sert de base à notre Directeur de l'exploitation pour évaluer le bénéfice (la perte) du segment conformément à l'ASC 280
Consulter la section « Mesures financières hors Principes Comptables Généralement Admis (GAAP) » en page 24 de ce document.



Mesures financières non conformes aux GAAP

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

Ce document contient des mesures financières non conformes aux GAAP : des bénéfices ajustés avant intérêt, des impôts, la dépréciation et l'amortissement (« EBITDA ajusté ») sur une base consolidée ; l'EBITDA ajusté sauf les recettes sur les transactions immobilières sur une base consolidée ; le revenu net ajusté des activités poursuivies ; le résultat par action dilué ajusté des activités poursuivies (« EPS ajusté ») ; le bénéfice d'exploitation ajusté pour notre segment de charge partielle nord-américain ; le coefficient d'exploitation ajusté pour notre segment de charge partielle nord-américain ; et le taux d'imposition réel ajusté

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

L'EBITDA ajusté, l'EBITDA ajusté hors recettes sur les transactions immobilières, le revenu net ajusté des activités poursuivies, l'EPS ajusté, le bénéfice d'exploitation ajusté et le coefficient d'exploitation ajusté incluent les ajustements pour les coûts de transaction et d'intégration, ainsi que les 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 rémunérations en actions, les primes de maintien, 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 liées aux initiatives d'optimisation de l'activité. La direction utilise des mesures financières non conformes aux GAAP pour prendre des décisions financières, opérationnelles et de planification et évaluer les performances courantes de chaque segment de métier de XPO.

L'EBITDA ajusté facilite la comparabilité d'une période à l'autre en supprimant l'impact de notre structure de capital (intérêts et frais de financement), de notre base d'actifs (dépréciation et amortissement), de la variation de la dépréciation de la survaleur, des impacts fiscaux et d'autres ajustements figurant dans les tableaux en annexe que la direction juge ne pas refléter les principales activités d'exploitation, et qu'il aide ainsi les investisseurs à évaluer les tendances de nos activités. Le revenu net ajusté des activités poursuivies et le Bénéfice par action ajusté (BPA) améliorent la comparabilité de nos résultats d'exploitation d'une période à l'autre en supprimant l'impact de certains coûts et profits que la direction considère comme non pertinents pour nos activités d'exploitation de base, comme l'amortissement des immobilisations incorporelles liées aux acquisitions, les coûts de transaction et d'intégration, les coûts de restructuration et autres ajustements contenus dans les tableaux ci-joints. Le bénéfice d'exploitation ajusté et le coefficient d'exploitation ajusté améliorent la comparabilité de nos résultats d'exploitation d'une période à l'autre en supprimant l'impact de certains coûts de transaction et d'intégration et des coûts de restructuration, ainsi que les charges d'amortissement. Nous croyons qu'un taux d'imposition réel ajusté améliore la comparabilité de notre taux d'imposition réel, en excluant l'effet de l'imposition sur quelques éléments spéciaux.

Concernant nos objectifs financiers sur (i) l'ensemble de la période de six ans de 2021 à 2027 en matière de taux de croissance annuel moyen (CAGR) de l'EBITDA ajusté de la charge partielle, et le coefficient d'exploitation ajusté et (ii) le taux d'imposition réel ajusté en 2024, étant donné qu'un rapprochement de ces mesures non conformes aux GAAP avec les mesures conformes aux GAAP n'est pas possible, à moins de faire un effort déraisonnable étant donné la variabilité et la complexité des éléments de rapprochement décrits ci-dessus, nous en excluons les mesures cibles non conformes aux GAAP. La variabilité de ces postes peut avoir un impact significatif sur les futurs résultats financiers conformes aux GAAP et, par conséquent, nous sommes incapables d'établir l'état des revenus et des flux de trésorerie prospectifs conformément aux GAAP, qui seraient nécessaires pour produire de tels rapprochements.