Aperçu de l'investisseur

T3 2026

Octobre 2026



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 2026 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 du chargement partiel (LTL) Nord-Américain, 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. 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 pouvant être à l'origine de, ou avoir contribué à, une différence matérielle incluent les risques évoqués dans nos dossiers déposés auprès de la SEC et ceux qui suivent : les effets des conséquences commerciales, économiques, politiques, juridiques et réglementaires ou les désaccords concernant nos opérations ; les perturbations et pénuries de la chaîne d'approvisionnement, les tensions sur la production ou l'extraction de matériaux bruts, l'inflation des coûts et les pénuries de main-d'œuvre et d'équipement ; notre capacité à aligner nos investissements dans les actifs immobilisés, y compris l'équipement, les centres de service et les entrepôts sur les demandes de nos clients ; notre capacité à mettre en œuvre nos initiatives de coûts et recettes et à générer de la croissance et une expansion résultant de ces initiatives ; notre capacité à générer une croissance des prix ; l'efficacité de notre plan d'action et d'autres mesures de gestion, pour améliorer notre activité de LTL nord-américain ; notre capacité à poursuivre l'internalisation du transport de ligne de manière à améliorer l'efficacité et la productivité de notre réseau ; les conséquences anticipées d'une reprise du marché de fret dans notre entreprise ; notre capacité à enregistrer des gains de parts de marché rentables, à faciliter la croissance du rendement, à améliorer la trésorerie et les marges afin d'accroître la valeur pour nos actionnaires ; notre capacité à bénéficier d'une vente, d'une scission ou autre cession d'une ou plusieurs unités commerciales ou à intégrer correctement et réaliser les synergies anticipées, les économies de coûts et les possibilités de profit grâce aux entreprises acquises ; la dépréciation de l'écart d'acquisition ; les problèmes relatifs à la conformité avec les lois sur la protection des données, les lois sur la concurrence et les lois sur la propriété intellectuelle ; les fluctuations des taux de change, les prix de l'essence et les suppléments carburant ; notre capacité à développer et mettre en œuvre la technologie propriétaire et les systèmes de technologie de l'information appropriés pour améliorer les finances, les opérations, la compétitivité et la productivité ; les conséquences de potentielles cyberattaques et de violations ou défaillances de la technologie de l'information ou de la sécurité des données ; notre capacité à racheter des parts de marché à des conditions favorables ; notre endettement ; notre capacité à lever des capitaux par la dette et par les fonds propres ; les fluctuations des taux d'intérêt ; les fluctuations saisonnières ; notre capacité à maintenir des relations positives avec notre réseau de fournisseurs de transport tiers ; notre capacité à attirer et retenir les talents en gestion et les employés clés, y compris les conducteurs qualifiés ; les questions relatives au travail ; les litiges ; et la concurrence.

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 des rapprochements à la mesure comparable la plus conforme aux GAAP, voir l'Annexe de cette présentation.

Principaux chiffres du troisième trimestre 2026

Recettes de XPO en hausse de 12 % sur un an

EBITDA ajusté de XPO en hausse de 27 % sur un an

BPA dilué ajusté de XPO en hausse de 59 % sur un an

Bénéfice d'exploitation ajusté du LTL en hausse de 35 % sur un an

Le coefficient d'exploitation ajusté LTL de 80,1 % s'est amélioré de 260 points de base par an

EBITDA ajusté de LTL en hausse de 26 % sur un an

Tonnage LTL par jour plus en hausse de 5 % sur un an, avec un dépassement des valeurs saisonnières

Le rendement et les revenus LTL (hors carburant) par expédition sont en progression

Le taux de réclamations pour dommage de LTL est inférieur à 0,2 %

L'EBITDA ajusté du transport en Europe affiche une hausse de 26 % sur un an

Amélioration de l'OR ajusté du LTL de 610 points de base sur trois ans dans un environnement de fret historiquement faible

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

XPO

Performance du troisième trimestre 2026

RECETTES	2,37 milliards $
BÉNÉFICE D'EXPLOITATION	288 millions $
RECETTES NETTES	181 millions $
BÉNÉFICE PAR ACTION DILUÉ	1,53 $
RECETTES NETTES AJUSTÉES	200 millions $
BPA DILUÉ AJUSTÉ	1,70 $
EBITDA AJUSTÉ	433 millions $
FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX ACTIVITÉS D'EXPLOITATION	415 millions $

PAR SEGMENT

LTL AMÉRIQUE DU NORD	
RECETTES	1,47 milliards $
EBITDA AJUSTÉ	389 millions $
COEFFICIENT D'EXPLOITATION AJUSTÉ	80,1 %

TRANSPORT EN EUROPE	
RECETTES	900 millions $
EBITDA AJUSTÉ	48 millions $

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

Notre stratégie LTL génère des marges significatives et une augmentation des gains

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 efficience, 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

Consulter la section « Mesures financières non conformes aux Principes comptables généralement admis (GAAP) » en Annexe pour information.

XPO

Une position de force sur la LTL en Amérique du Nord





Un transporteur leader dans un secteur essentiel

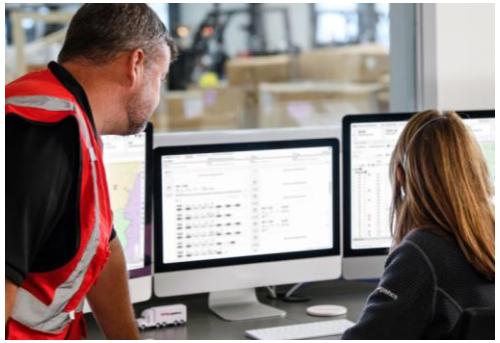
5 % de TCAC : Revenu du secteur du chargement partiel (LTL) d'Amérique du Nord

- Une industrie de base de 52 milliards $ pour l'économie US, avec plus de 75 % 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 croissance positive des prix 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
- La capacité des centres de services industriels a diminué au cours des dix dernières années

Sources : Recherche de tiers ; documents de l'entreprise.
Remarque : Le taux de croissance annuel moyen (CAGR) des recettes pour les périodes de 2009 à 2025 ; la taille du secteur et les parts de marché pour 2025.

Un acteur majeur dans l'écosystème de la chaîne logistique







4,8 milliards USD
Chiffre d'affaires 2025

9 %
de part du secteur 2025

4e plus grand
transporteur LTL par les recettes en 2025

12,4 %
des revenus 2025 alloués aux dépenses d'immobilisation brutes (CAPEX)

38 000
clients servis

626 millions
Kilomètres de transport longue distance parcourus en 2025

12 millions
Expéditions 2025

16 milliards
Livres de fret en 2025

23 000
employés

13 000
conducteurs

35 000
remorques

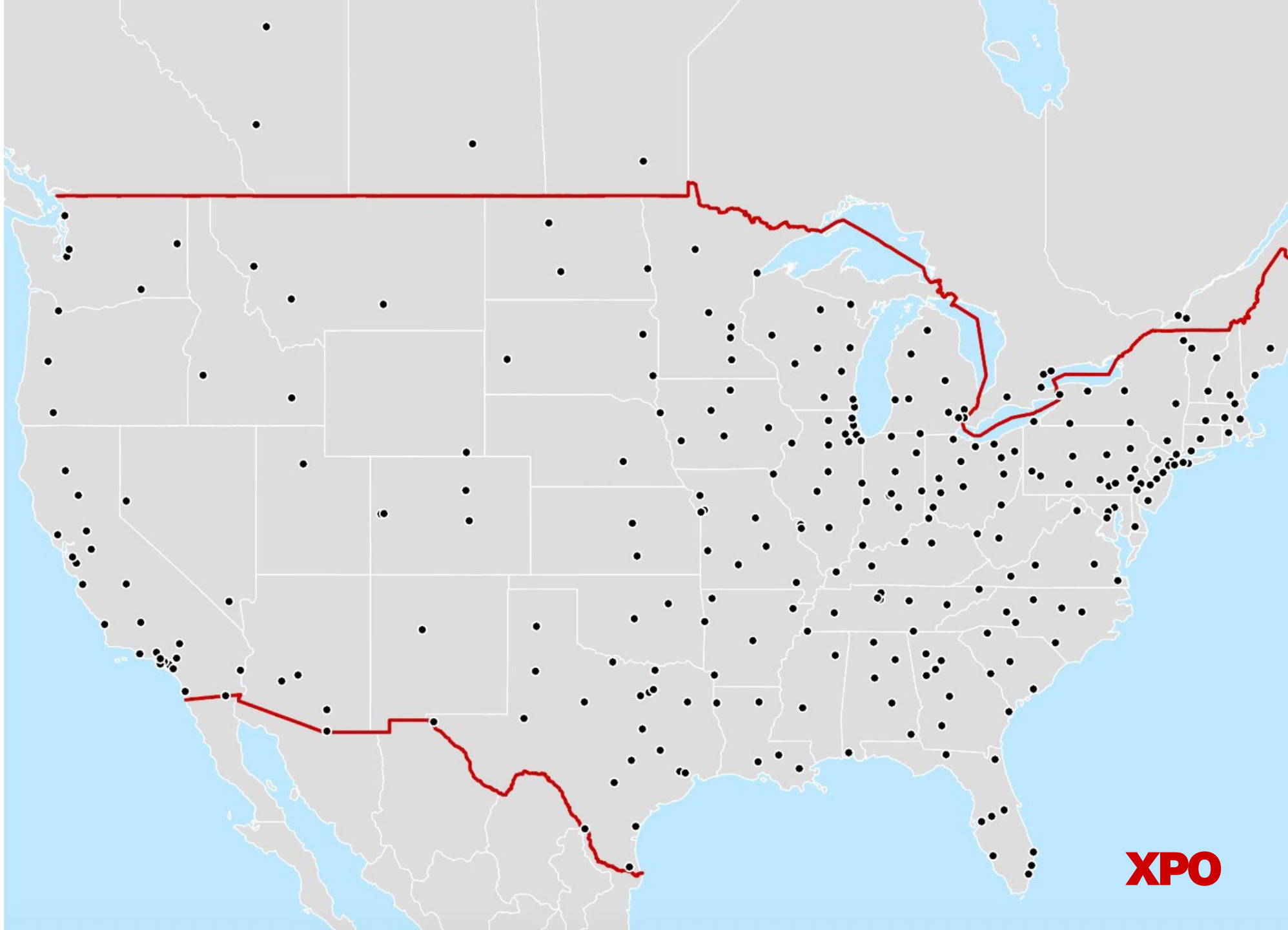
300
centres de service

Remarque : Les données de la société pour le segment LTL nord-américain au 30 septembre 2026, sauf information contraire en 2025 (année complète).

XPO

Un vaste réseau de centres de service qui couvre 99 % des codes postaux aux États-Unis

- 300 centres de service
- Capacités trans-frontalières et en mer
- Investissements stratégiques sur des marchés à forte demande



Remarque : données des centres de service au 30 septembre 2026.

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

































Des relations de longue durée – L'ancienneté moyenne de nos 10 principaux clients est de 20 ans

Remarque : les données de la société pour le segment LTL nord-américain au 30 septembre 2026 sauf information contraire ; clients sélectionnés indiqués.

Plan et leviers de croissance LTL



Agir sur nos quatre leviers clés

Livrer le meilleur service de sa catégorie

- Renforcer sans cesse notre proposition de valeur en misant sur une culture du service de classe mondiale
- Intéresser les employés pour atteindre systématiquement l'excellence dans la qualité de service pour les clients
- Déployer à grande échelle des technologies pour l'excellence opérationnelle du transport longue distance, du transbordement et de la collecte et livraison de marchandises

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 longue distance par la construction de tracteurs modernes et de remorques
- Investir dans les capacités de réseau pour améliorer davantage les services et renforcer le levier d'exploitation

Accélérer le rendement de croissance

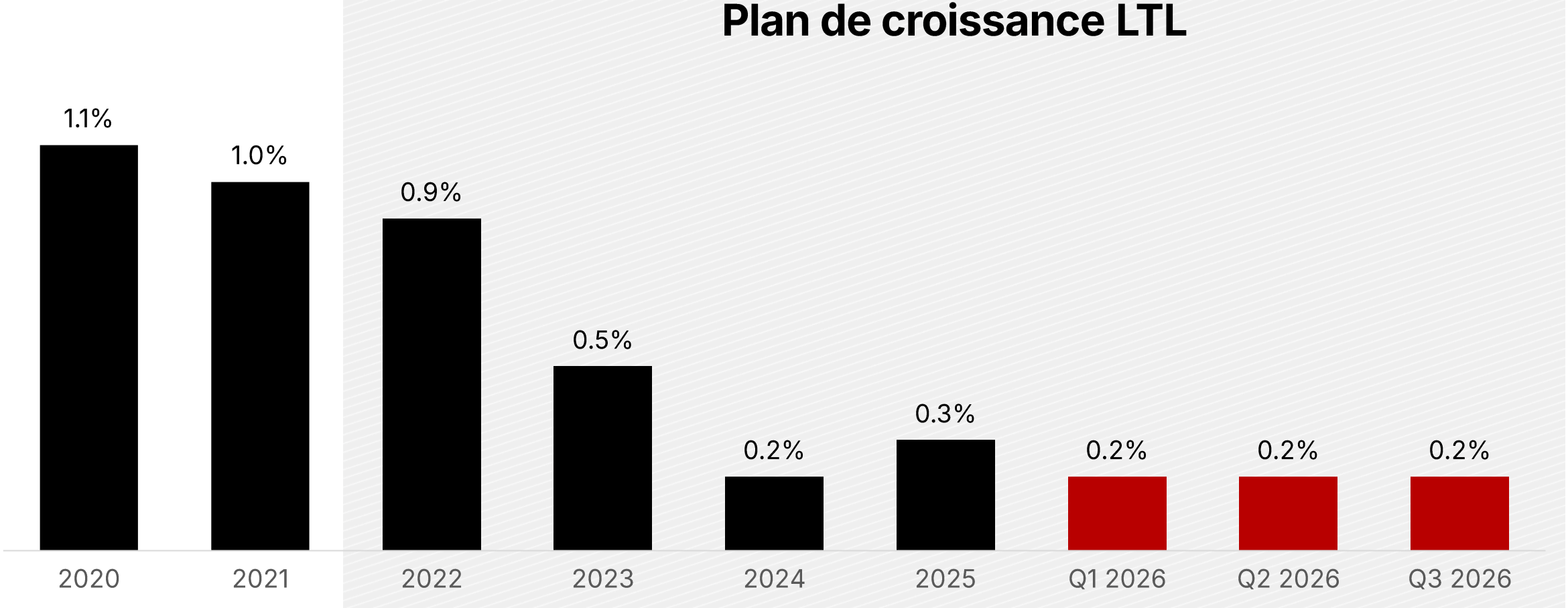
- Générer des gains de prix supérieurs au marché tout en maintenant l'excellence du service
- Élargir les recettes auxiliaires avec des offres de services haut de gamme
- Augmenter la part du canal local à plus haut rendement par le développement de la force de vente locale

Améliorer l'efficacité des coûts

- Déployer des outils d'IA pour améliorer la productivité et réduire les coûts d'exploitation
- Internaliser les kilomètres de transport longue distance pour augmenter l'efficacité du réseau, et soutenir les marges supplémentaires dans un cycle de reprise
- Investir dans la flotte pour diminuer les coûts de maintenance et améliorer la fiabilité

Obtenir des améliorations de service significatives

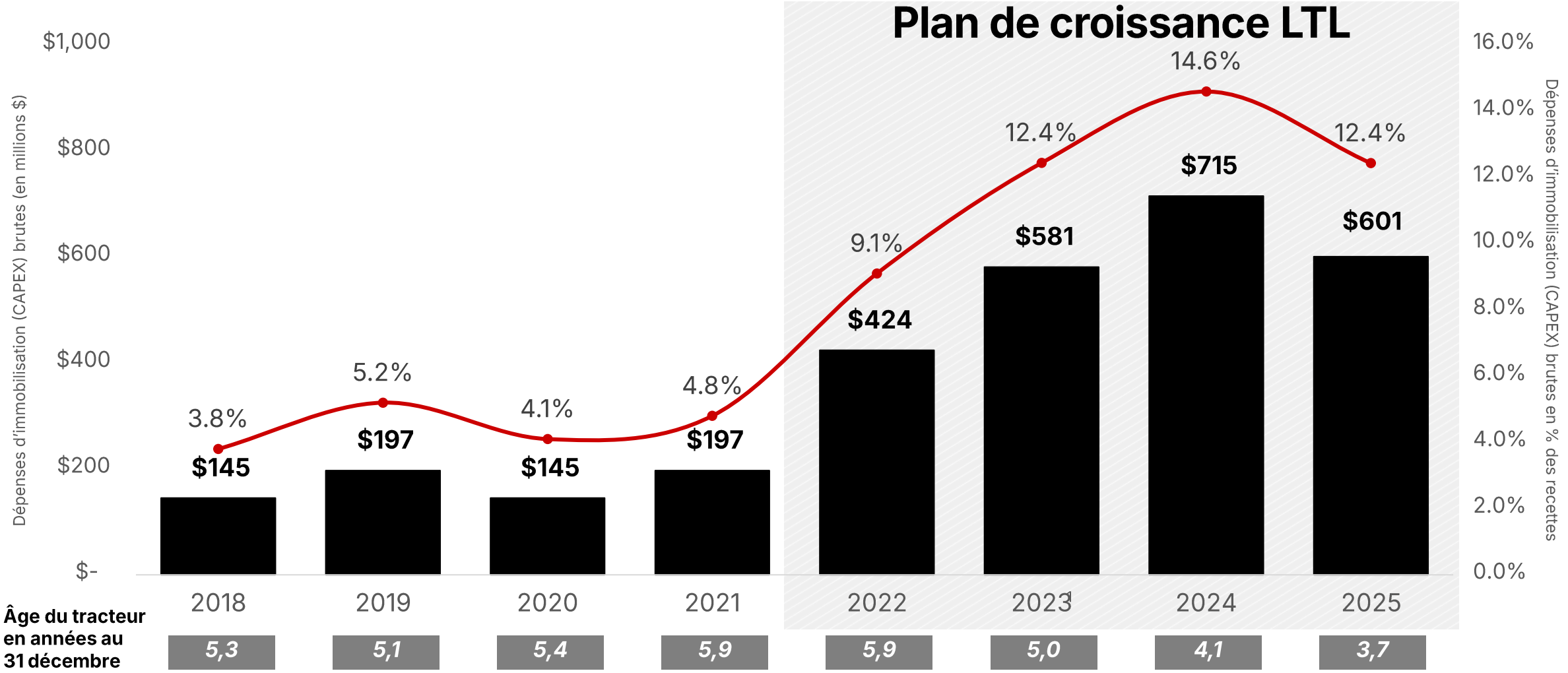
Réclamations pour dommages en % des recettes LTL[1]



Les initiatives de service ont entraîné une réduction des dommages de près de 90 %[2] depuis le début du 4e trimestre 2021

[1] Sur la base des données de paiement des réclamations.
[2] Sur la base des données de fréquence des dommages.

Investir dans la capacité à soutenir la croissance et les hauts rendements

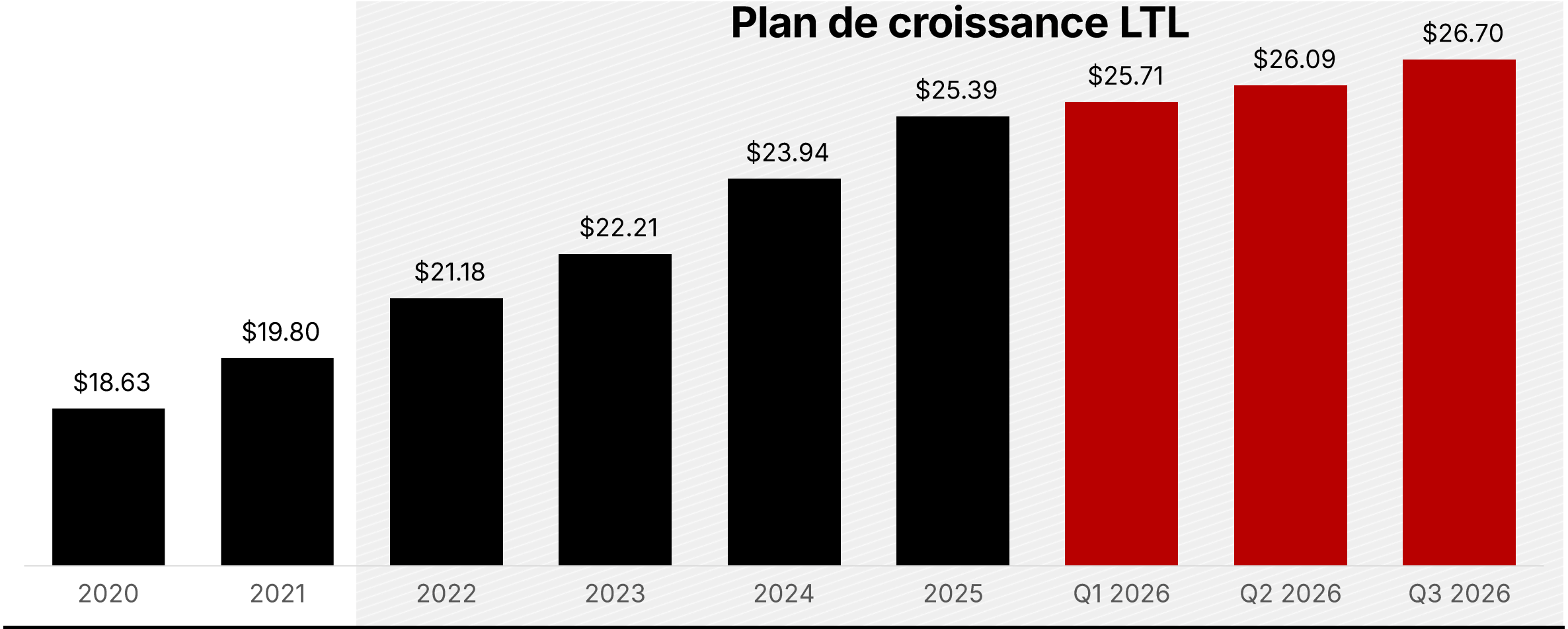


Augmentation stratégique de la capacité excédentaire sur les sites à plus de 30 % d'avance sur la demande

Remarque : CAPEX et recettes en brut pour le segment 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)

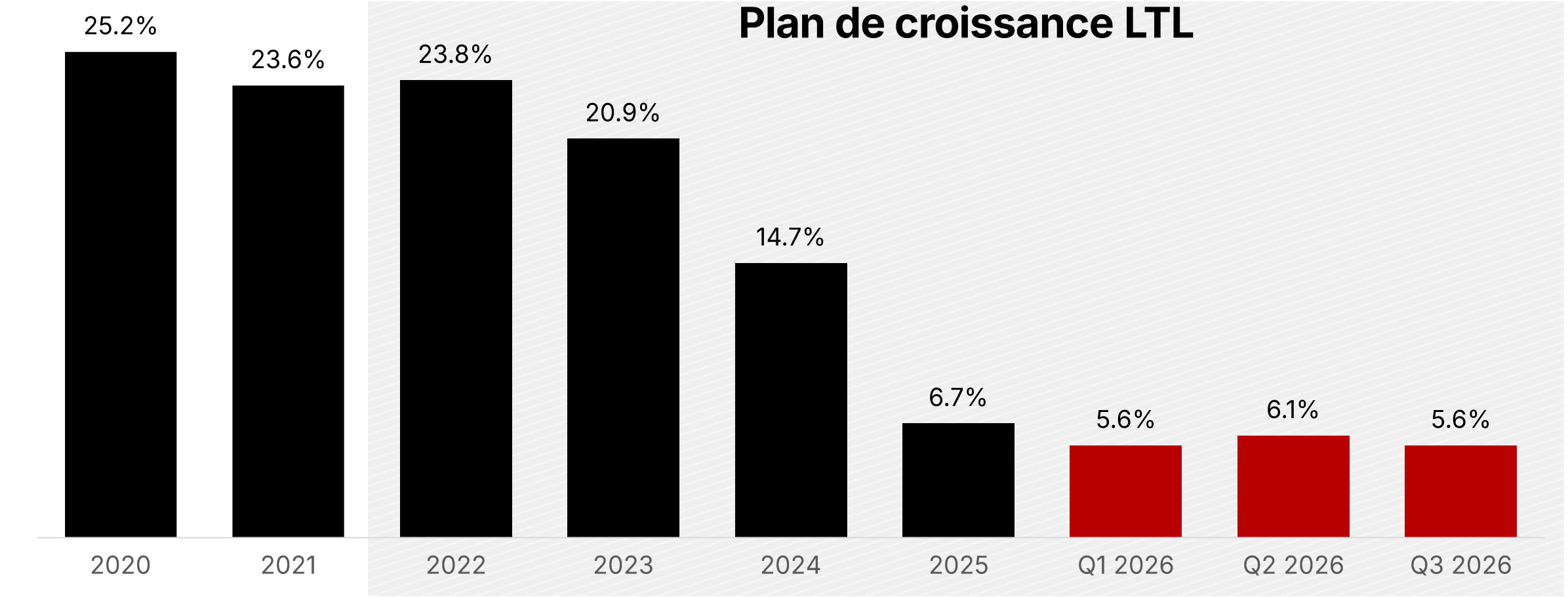


Le rendement hors carburant s'est amélioré de 3,6 % d'une année sur l'autre au 3e trimestre 2026

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.

Internaliser les kilomètres de transport longue distance favorise l'augmentation des marges graduelles dans un cycle de reprise

Les kilomètres de transport longue distance sous-traités aux transporteurs tiers, en % des kilomètres de transport longue distance totaux



Réduction de près de 20 points du kilométrage sous-traité afin de réduire l'exposition au risque d'augmentation des tarifs de charge complète

XPO

Un taux de croissance annuel moyen (CAGR) de l'EBITDA ajusté de 11 % à 13 % en Amérique du Nord pour le chargement partiel 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 longue distance externalisé auprès de tiers	▶ 2 %
	De 11 % à 13 %

XPO

Annexe



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 leader du marché dans l'entreposage, 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, l'entreposage, le transport géré, le dernier kilomètre et l'expédition de fret, ainsi que des solutions multimodales personnalisées pour réduire les émissions de CO_2

Hypothèses de planification de 2026

Pour l'ensemble de l'année 2026, la société prévoit :

- Total des dépenses d'immobilisation (CAPEX) brutes de la société de 500 à 600 millions USD

- Intérêts débiteurs de 205 à 215 millions USD

- Revenu de pension d'environ 14 millions USD

- Taux d'imposition réel ajusté de 23 % à 24 %

- Nombre d'actions diluées d'environ 118 millions



Consulter les « Mesures financières hors Principes comptables généralement admis (GAAP) » en page 25 de ce document.

Rapprochements financiers

Le tableau suivant rapproche le revenu net de XPO pour les périodes clôturées les 30 septembre 2026 et 2025 de l'EBITDA ajusté pour les mêmes périodes.

Rapprochement des recettes nettes avec l'EBITDA ajusté

en millions (non vérifié)	Trimestre clôturé le 30 septembre			Neuf mois clôturés le 30 septembre		
	2026	2025	% variation	2026	2025	% variation
Recettes nettes	$ 181	$ 82	120.7%	$ 444	$ 257	72.8%
Perte sur le remboursement de la dette	1	-		6	5	
Intérêts décaissés	50	54		155	166	
Provision pour impôts	60	30		138	89	
Frais de dépréciation et amortissement	134	134		398	388	
Acquisition avant Con-way – en matière environnementale[1]	-	35		1	35	
Frais juridiques [2]	-	-		-	(13)	
Coûts de transaction et d'intégration	3	1		7	7	
Coûts de restructuration	5	6		36	26	
EBITDA ajusté	$ 433	$ 342	26.6%	$ 1,186	$ 960	23.5%

Les montants peuvent ne pas correspondre à cause des arrondis.

[1] Concerne les plaintes en responsabilité environnementale et produit impliquant une ancienne filiale de Con-way, qui a été vendue avant l'acquisition par XPO de Con-way en 2015, comme décrit dans la note 17 du rapport annuel (formulaire 10-K) de l'entreprise concernant la période close au 31 décembre 2025.

[2] Ceci tient compte du règlement des réclamations contre certains fabricants de camions liées aux achats effectués par notre segment Transport européen couvrant des périodes antérieures à 2015.

Consulter la section « Mesures financières hors Principes comptables généralement admis (GAAP) » en page 25 de ce document.

Rapprochements financiers (suite)

Le tableau suivant rapproche les recettes nettes de XPO pour les périodes clôturées les 30 septembre 2026 et 2025 des recettes nettes 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 vérifié)	Trimestre clos le 30 septembre,		Neuf mois clôturés le 30 septembre,	
	2026	2025	2026	2025
Recettes nettes [1]	$ 181	$ 82	$ 444	$ 257
Perte sur le remboursement de la dette	1	-	6	5
Amortissement des actifs incorporels liés aux acquisitions	15	15	44	43
Acquisition avant Con-way – en matière environnementale[2]	-	35	1	35
Frais juridiques [3]	-	-	-	(13)
Coûts de transaction et d'intégration	3	1	7	7
Coûts de restructuration	5	6	36	26
Impôts associés aux ajustements ci-dessus [4]	(3)	(12)	(11)	(21)
Réorganisation de l'entité juridique européenne [5]	-	-	(3)	1
Autres ajustements liés aux impôts	-	-	(2)	-
Recettes nettes ajustées [1]	$ 200	$ 128	$ 522	$ 340
Bénéfice par action dilué ajusté [1]	$ 1.70	$ 1.07	$ 4.41	$ 2.85
Actions ordinaires en circulation (moyenne pondérée)				
Actions ordinaires diluées en circulation (moyenne pondérée)	118	120	118	120

Les montants peuvent ne pas correspondre à cause des arrondis.

[1] Comprend les gains sur les ventes de biens immobiliers s'élevant à 8 millions de dollars (10 millions de dollars avant impôts) ou 0,06 $ par action diluée, et 2 millions de dollars (2 millions de dollars avant impôts) ou 0,02 $ par action diluée pour les neuf mois se terminant au 30 septembre 2026 et 2025, respectivement. Sans ces gains, les bénéfices dilués ajustés par action s'élèvent à 4,35 $ et 2,83 $ pour les neuf mois se terminant au 30 septembre 2026 et 2025, respectivement. Les gains issus de la vente de biens immobiliers aux troisièmes trimestres de 2026 et 2025 n'ont pas été significatifs.

[2] Concerne les plaintes en responsabilité environnementale et produit impliquant une ancienne filiale de Con-way, qui a été vendue avant l'acquisition par XPO de Con-way en 2015, comme décrit dans la note 17 du rapport annuel (formulaire 10-K) de l'entreprise concernant la période close au 31 décembre 2025.

[3] Ceci tient compte du règlement des réclamations contre certains fabricants de camions liées aux achats effectués par notre segment Transport européen couvrant des périodes antérieures à 2015.

[4] 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), sans les postes distincts, la rémunération non déductible, les pertes n'ouvrant droit à aucun avantage fiscal et les taxes reposant sur les contributions et la marge.

[5] Ceci tient compte d'un ajustement obtenu aux premiers trimestres de 2026 et 2025 à l'avantage fiscal obtenu au deuxième trimestre 2024, lié à la réorganisation d'une entité juridique dans notre activité de transport en Europe.

Consulter la section « Mesures financières hors Principes comptables généralement admis (GAAP) » en page 25 de ce document.

Rapprochements financiers (suite)

Le tableau suivant rapproche le bénéfice d'exploitation de XPO attribuable à son segment de chargement partiel (« LTL ») en Amérique du Nord pour les périodes clôturées les 30 septembre 2026 et 2025 du bénéfice d'exploitation ajusté, du coefficient d'exploitation ajusté et de l'EBITDA ajusté.

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

en millions (non vérifié)	Trimestre clôturé le 30 septembre			Neuf mois clôturés le 30 septembre		
	2026	2025	% variation	2026	2025	% variation
Recettes (hors surcharges de carburant)	$ 1,150	$ 1,060	8.5%	$ 3,292	$ 3,112	5.8%
Surcharges de carburant	323	194	66.5%	838	555	51.0%
Recettes	1,473	1,255	17.4%	4,130	3,667	12.6%
Salaires, traitements et avantages sociaux	720	648	11.1%	2,051	1,907	7.6%
Transport acheté	40	30	33.3%	109	99	10.1%
Carburant, dépenses d'exploitation et fournitures [1]	291	225	29.3%	803	679	18.3%
Taxes d'exploitation et licences	16	17	-5.9%	49	50	-2.0%
Assurances et réclamations	18	27	-33.3%	60	77	-22.1%
(Recettes) pertes provenant des ventes de propriétés et d'équipements	3	2	50.0%	(1)	4	NS
Dépréciation et amortissement	101	98	3.1%	298	283	5.3%
Coûts de restructuration	1	-	NS	2	4	-50.0%
Bénéfice d'exploitation	284	208	36.5%	758	565	34.2%
Coefficient d'exploitation[2]	80.7%	83.4%		81.6%	84.6%	
Dépenses d'amortissement	9	9		27	27	
Coûts de restructuration	1	-		2	4	
Plus-values réalisées sur les transactions immobilières	(1)	-		(10)	(2)	
Bénéfice d'exploitation ajusté	$ 293	$ 217	35.0%	$ 778	$ 594	31.0%
Coefficient d'exploitation ajusté [3]	80.1%	82.7%		81.2%	83.8%	
Frais de dépréciation	92	89		271	256	
Revenu de pension	4	2		11	5	
Plus-values réalisées sur les transactions immobilières	1	-		10	2	
EBITDA ajusté [4]	$ 389	$ 308	26.3%	$ 1,070	$ 857	24.9%

Les montants peuvent ne pas correspondre à cause des arrondis. NS – Données non significatives

[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)) en utilisant les montants arrondis sous-jacents.

[3] Le coefficient d'exploitation ajusté est issu du calcul suivant (1 - (le bénéfice d'exploitation ajusté divisé par les recettes)) en utilisant les montants arrondis sous-jacents ; la marge opérationnelle ajustée est l'inverse du coefficient d'exploitation ajusté.

[4] L'EBITDA ajusté sert de base à notre principal responsable de l'exploitation pour évaluer le bénéfice (la perte) du segment conformément à l'ASC 280.

Consulter les « Mesures financières hors Principes comptables généralement admis (GAAP) » en page 25 de ce document.

Rapprochements financiers (suite)

Le tableau suivant rapproche le bénéfice d'exploitation de XPO attribuable à son segment de chargement partiel (« LTL ») en Amérique du Nord pour les périodes clôturées les 30 septembre 2026 et 2023 du bénéfice d'exploitation ajusté et du coefficient d'exploitation ajusté.

Rapprochement du bénéfice d'exploitation ajusté et du coefficient d'exploitation ajusté du LTL nord-américain

en millions (non vérifié)	Trimestre clos le 30 septembre, 2026	 30 septembre, 2023
Recettes (hors surcharges de carburant)	$ 1,150	$ 1,005
Surcharges de carburant	323	223
Recettes	1,473	1,228
Salaires, traitements et avantages sociaux	720	616
Transport acheté	40	97
Carburant, dépenses d'exploitation et fournitures [1]	291	244
Taxes d'exploitation et licences	16	11
Assurances et réclamations	18	20
Pertes provenant des ventes de propriétés et d'équipements	3	4
Dépréciation et amortissement	101	75
Coûts de restructuration	1	-
Bénéfice d'exploitation	284	161
Coefficient d'exploitation[2]	80.7%	86.8%
Dépenses d'amortissement	9	9
Coûts de restructuration	1	-
Plus-values réalisées sur les transactions immobilières	(1)	-
Bénéfice d'exploitation ajusté	$ 293	$ 170
Coefficient d'exploitation ajusté [3]	80.1%	86.2%

Les montants peuvent ne pas correspondre à cause des arrondis.

[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)) en utilisant les montants arrondis sous-jacents.

[3] Le coefficient d'exploitation ajusté est issu du calcul suivant (1 - (le bénéfice d'exploitation ajusté divisé par les recettes)) en utilisant les montants arrondis sous-jacents ; la marge opérationnelle ajustée est l'inverse du coefficient d'exploitation ajusté. Consulter les « Mesures financières hors Principes comptables généralement admis (GAAP) » en page 25 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 ; le revenu net ajusté ; le résultat par action dilué ajusté (« BPA ajusté ») ; le BPA ajusté, hors plus-values sur transactions immobilières ; 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, le revenu net ajusté, le BPA ajusté, le BPA ajusté, hors plus-values sur transactions immobilières, 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 coûts de restructuration, et 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.

Nous estimons que l'EBITDA ajusté facilite la comparabilité d'une période à l'autre en supprimant l'impact de notre structure de capital (intérêts et frais de financement), de notre base d'actifs (dépréciation et amortissement), des impacts fiscaux et d'autres ajustements figurant dans les tableaux en annexe que la direction juge ne pas refléter les principales activités d'exploitation, et qu'il aide ainsi les investisseurs à évaluer les tendances de nos activités. Le revenu net ajusté, le BPA ajusté et le BPA ajusté, hors plus-values sur transactions immobilières 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 et d'autres ajustements comme exposé dans les tableaux ci-joints. 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 pour : (i) le taux de croissance annuel moyen de l'EBITDA ajusté du segment nord-américain de chargement partiel et le coefficient d'exploitation ajusté pour la période de six ans de 2021 à 2027 et (ii) le taux d'imposition réel ajusté de 2026, puisqu'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.