



PORTRAIT
GLOBAL

VALERO ENERGY CORPORATION  RAPPORT ANNUEL SOMMAIRE 2002



TABLE DES MATIÈRES

03 MESSAGE AUX ACTIONNAIRES

06 POINTS SAILLANTS FINANCIERS

07 PLUS GRANDE ET MEILLEURE D'UN OCÉAN À L'AUTRE

10 EXPLOITATION : PORTRAIT GLOBAL

19 RENSEIGNEMENTS À L'INTENTION DES ACTIONNAIRES

NOUS SOMMES PLUS GRANDS ET MEILLEURS QUE JAMAIS!

Valero Energy Corporation (symbole «VLO» à la Bourse de New York) est une société plus grande et meilleure après cinq années de croissance record, qui a culminé avec l'acquisition d'Ultramar Diamond Shamrock Corporation le 31 décembre 2001. Aujourd'hui, Valero, qui a son siège social à San Antonio, au Texas, figure sur le palmarès Fortune 100, emploie quelque 20 000 employés et affiche des produits d'exploitation annuels de près de 30 milliards de dollars US. La Société possède et exploite actuellement, aux États-Unis et au Canada, douze raffineries, dont la capacité de production combinée atteint presque deux millions de barils par jour (BPJ) et qui font d'elle l'un des plus importants raffineurs de produits pétroliers d'Amérique. Par son réseau de pipelines et sa participation dans Valero L.P. (symbole «VLI» à la Bourse de New York), Valero détient une participation dans 7 700 kilomètres de pipelines de produits raffinés et de pétrole brut, qui complètent ses actifs de raffinage et de commercialisation dans les régions américaines du Sud-Ouest et du milieu du continent. Valero commercialise ses produits par l'intermédiaire d'un vaste réseau de 4 100 points de vente au détail et points de vente en gros sous marque aux États-Unis et au Canada sous divers noms de marque dont Diamond Shamrock, Valero, Ultramar, Beacon et Total. Outre ce réseau, Valero vend en gros au moyen d'un réseau de commercialisation en vrac et de postes de chargement dans 40 États des États-Unis, au Canada et en Amérique latine.





MESSAGE AUX ACTIONNAIRES

L'année 2002 a été difficile pour l'industrie du raffinage, mais Valero a connu un exercice de grandes réalisations.

L'acquisition d'Ultramar Diamond Shamrock (UDS) à la fin de 2001 a fait de Valero la plus importante société de raffinage et de commercialisation indépendante des États-Unis. L'acquisition a triplé nos actifs, doublé nos produits d'exploitation et multiplié notre effectif par sept ou presque!

Aujourd'hui, nous exploitons le réseau de raffinage le plus complexe et le plus étendu d'Amérique du Nord : 12 raffineries de la Californie au Canada, 4 100 points de vente au détail et points de vente en gros sous marque, une participation dans 7 700 kilomètres de pipelines de pétrole brut et de produits raffinés, et quelque 20 000 employés. Il est difficile de croire qu'il y a six ans à peine, Valero ne possédait qu'une raffinerie d'une capacité de 170 000 barils par jour (BPJ) sur la côte du golfe du Mexique et seulement 215 employés!

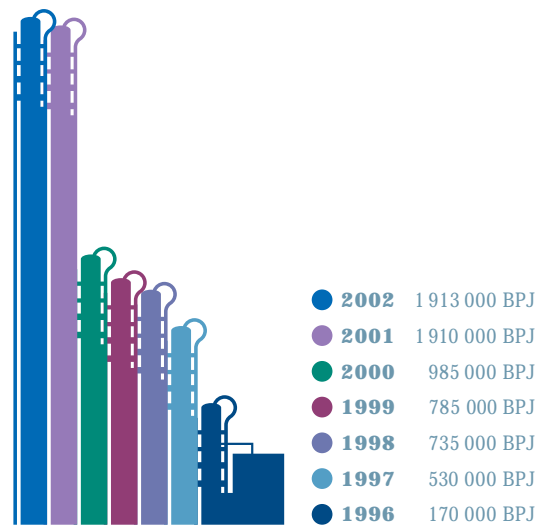
Nous sommes fiers de cette croissance phénoménale, non seulement parce qu'elle confère à Valero la taille et l'ampleur nécessaires pour demeurer concurrentielle dans une industrie où les regroupements vont bon train, mais aussi parce que nous avons réussi à intégrer nos nouveaux employés et actifs avec efficacité, sans perdre «l'esprit de bienveillance et de partage» qui est la pierre angulaire de la culture unique de Valero et de son succès depuis 23 ans.

Le fait que Valero a encore une fois été nommée par le magazine *Fortune* parmi les 100 meilleurs employeurs d'Amérique témoigne de l'énorme succès de nos efforts d'intégration. En voici la preuve : les deux tiers de la note donnant droit à cet honneur reposent sur des sondages confidentiels remplis par nos employés, dont 80 % travaillent pour la Société depuis au plus un an!

L'une des autres grandes réalisations en 2002 a été l'intégration parfaitement réussie de nos systèmes, dans un délai record de neuf mois. L'entière conversion à un système SAP commun revêt une importance critique parce que ce système nous fournit rapidement l'information dont nous avons besoin pour prendre de meilleures décisions d'affaires et contrôler les coûts plus efficacement.

Et une autre réalisation d'envergure en 2002 a été la détermination et la mise en œuvre de 235 millions de dollars de synergies récurrentes et de 85 millions de dollars de synergies non récurrentes. Ces économies ont permis de compenser une partie de l'impact du contexte difficile pour les bénéfices cette année. En 2003, nous prévoyons réaliser des synergies récurrentes additionnelles de 100 millions de dollars de même que de nouvelles synergies non récurrentes de 80 millions de dollars. Ces synergies devraient rejaillir davantage sur nos résultats de 2003 grâce à la perspective d'un contexte où les marges seront améliorées.

Nous profiterons également de plusieurs projets d'investissement qui ont été achevés en 2002 et qui devraient grossir les bénéfices d'exploitation de 100 millions de dollars en 2003.



CAPACITÉ DE RAFFINAGE TOTALE



L'ANOMALIE 2002

Certes nous sommes fiers de nos réalisations remarquables en 2002, mais ce dernier exercice a été difficile pour toute l'industrie du raffinage. L'exercice a pris un mauvais départ au moment où l'économie vacillait encore par suite des attaques terroristes du 11 septembre 2001. Nous avons également vécu dans le Nord-Est l'hiver le plus doux en cent ans. Ces deux facteurs conjugués ont considérablement réduit la demande de pétrole et de produits raffinés, ce qui a donné lieu à de faibles marges sur les produits raffinés. La demande léthargique a également forcé l'OPEP à réduire la production de pétrole brut, d'où une importante baisse de production de pétrole brut lourd sulfureux et des escomptes sur le pétrole brut sulfureux.

Outre ces conditions difficiles du marché, nous avons dû arrêter la production à six de nos douze raffineries pour procéder à des travaux d'entretien nécessaires au premier trimestre de 2002. Étant donné tous ces facteurs, il n'y a rien d'étonnant à ce que nous ayons perdu de l'argent au premier trimestre. Cependant, les employés de Valero peuvent tirer une grande fierté du fait que nous avons fait de l'argent à chacun des trois autres trimestres de l'exercice - malgré le contexte de marges très faibles. Nous avons terminé l'exercice avec des produits d'exploitation de 27 milliards de dollars, un bénéfice d'exploitation de 471 millions de dollars et un bénéfice net de 92 millions de dollars ou 0,83 \$ l'action. Et je suis fier de dire qu'en dépit d'une conjoncture très difficile, Valero a tout de même dépassé les sociétés qui font partie de son groupe de comparaison, ainsi que l'indice S&P 500, pour ce qui est du rendement pour les actionnaires. En effet, celui de Valero n'a diminué que de 3,5 %, tandis que l'indice Dow Jones des valeurs énergétiques chutait de 15,4 %, et l'indice S&P 500, de 23 %.

La bonne nouvelle est que 2003 s'annonce comme un exercice record pour Valero. Les marges des produits raffinés sont à des sommets historiques et devraient demeurer solides tout au long de l'exercice - grâce à la fermeté de la demande de consommation, combinée avec des niveaux de stocks inférieurs à la moyenne et largement attribuables à la rigueur exceptionnelle de l'hiver, à la grève des travailleurs du pétrole au Venezuela et à l'ampleur des travaux d'entretien prévus dans les raffineries américaines au premier trimestre 2003.

Valero n'a qu'une raffinerie où d'importants travaux d'entretien sont prévus en 2003. Ainsi, pendant que la production sera arrêtée dans d'autres raffineries, nous serons en production et profiterons d'un contexte où les marges seront fermes. En fait, le total des volumes de production devrait augmenter de 10 % par rapport au dernier exercice.

Valero tire également profit de l'accroissement des escomptes sur le pétrole brut sulfureux, car le pétrole brut vénézuélien a commencé à revenir sur le marché et la production de l'OPEP s'est accrue. À titre d'exemple, l'escompte sur le pétrole brut sulfureux *Arab Medium* était de 2,50 \$ le baril en avril 2002. Depuis, il a plus que doublé, atteignant 5,30 \$ le baril en avril 2003. Cet accroissement est très important parce que chaque amélioration de 1,00 \$ de l'escompte sur le pétrole brut sulfureux se traduit par une augmentation de nos résultats de l'ordre de 2,00 \$ l'action.

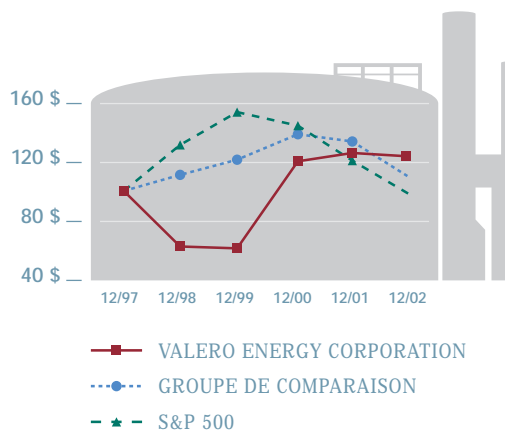
Ces meilleures conditions du marché ont déjà donné lieu à une montée de 10 % du cours de l'action Valero jusqu'à présent en 2003.

PERSPECTIVES OPTIMISTES À LONG TERME

Les perspectives à long terme pour l'industrie du raffinage - et Valero en particulier - s'annoncent elles aussi à la hausse.

Depuis 1981, le nombre de raffineries américaines a diminué de moitié, passant de 324 à 141. Et aucune nouvelle capacité importante ne pointe à l'horizon. En réalité, les spécifications à l'égard de

COMPARAISON DU RENDEMENT TOTAL CUMULATIF SUR CINQ ANS



l'essence et du carburant diesel à faible teneur en soufre imposées par le gouvernement fédéral, qui prendront effet dans les prochaines années, devraient réduire les volumes d'essence de 100 000 BPJ et les volumes de distillats de 320 000 BPJ aux États-Unis. De plus, ces modifications coûteuses pour réduire la teneur en soufre causeront la fermeture d'un certain nombre de petites raffineries, et le resserrement des spécifications du carburant se traduira par une diminution des importations de produits raffinés aux États-Unis. Par conséquent, la croissance de la demande américaine devrait surpasser l'augmentation de la capacité de production au cours des prochaines années. Il devrait donc en résulter un contexte où les marges dépasseront la moyenne, ce qui est important parce que chaque amélioration de 1,00 \$ de la marge de raffinage moyenne dans notre réseau se traduit par une progression de notre résultat par action d'environ 4,00 \$.

À mesure que la production de pétrole brut augmentera dans les années à venir, la production de pétrole brut lourd sulfureux devrait dépasser la production de pétrole brut non sulfureux dans une proportion de quatre à un, ce qui devrait entraîner des escomptes élevés sur le pétrole brut sulfureux à l'avenir.

UNE ÈRE NOUVELLE POUR LE RAFFINAGE

Beaucoup parlent de l'instabilité des bénéfices dans l'industrie du raffinage, mais je crois que nous sommes entrés dans une nouvelle ère où les marges seront plus élevées et où les périodes de faibles marges de raffinage seront moins fréquentes et plus courtes.

L'année 2002 a été difficile, tandis que 2000 et 2001 ont été des années records pour Valero. Maintenant, 2003 s'annonce aussi comme une année sans précédent. Combien d'industries peuvent en dire autant? Au cours des cinq dernières années, Valero a surpassé, et de loin, ses pairs et l'indice S&P 500. Ses actionnaires ont obtenu un rendement cumulé total de 24 %, soit beaucoup plus que le rendement de 16 % de notre groupe de comparaison et que le rendement négatif de 3 % du S&P!

Nous sommes dans le bon domaine au bon moment. Tous les éléments se sont mis en place – allant des faibles niveaux des stocks d'essence et de distillats aux escomptes supérieurs sur le pétrole brut sulfureux en passant par la fermeté de la demande – pour créer des perspectives nettement à la hausse. Et aucun raffineur n'est mieux placé que Valero pour tirer parti de ces facteurs fondamentaux favorables à long terme.

Nous saurons tirer parti de notre diversité géographique et de nos secteurs d'activités plus diversifiés. Nous tirerons également avantage de notre levier financier en regard des charges d'alimentation en pétrole brut lourd sulfureux à coût inférieur, ainsi que des carburants propres à marge plus élevée et des produits de haute qualité que nous fabriquons.

Et, surtout, nous continuerons à bénéficier de l'ardeur au travail et du dévouement de nos 20 000 employés, qui sont les meilleurs de l'industrie et notre principal actif.

C'est pourquoi je dis toujours, et crois fermement, que le plus beau reste à venir!

LE PRÉSIDENT DU CONSEIL
ET CHEF DE LA DIRECTION,



P.S. Je crois que le plus beau reste à venir, mais 2003 sera empreint de nostalgie à un certain égard : en effet, deux de mes chers compagnons de longue date à la haute direction – Bill Latham, vice-président principal, services informatiques et chef de l'informatique, et John Krueger, vice-président principal et contrôleur – ont pris leur retraite à la fin de 2002. C'est en bonne partie à eux que nous devons l'intégration des systèmes qui a été réalisée dans un délai record de neuf mois en 2002. Et tous deux ont été des partisans infatigables de Valero pendant de nombreuses années. Les deux ont véritablement incarné l'éthique du travail et la norme d'excellence de Valero et ils nous manqueront beaucoup! Nous les remercions de leurs nombreuses contributions et leur souhaitons une belle retraite.



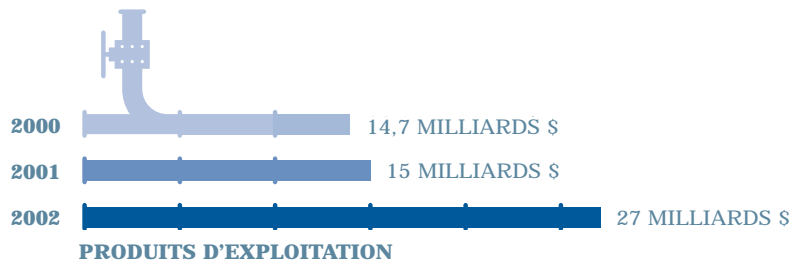
RAPPORT ANNUEL SOMMAIRE

Afin d'assurer des communications plus efficaces avec ses actionnaires, Valero Energy Corporation a choisi de publier un rapport annuel sommaire, qui présente une information financière condensée. Les états financiers complets de la Société sont reproduits dans le rapport annuel sur formulaire 10-K pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002, qui est remis à tous les actionnaires.

POINTS SAILLANTS FINANCIERS

(EN MILLIONS DE DOLLARS US, SAUF LES DONNÉES PAR ACTION)

exercice terminé le 31 décembre	2002
produits d'exploitation	26 976 \$
bénéfice d'exploitation	471 \$
bénéfice net	92 \$
résultat par action ordinaire – en supposant une dilution	0,83 \$
total de l'actif	14 465 \$
capitaux propres	4 308 \$
dépenses en capital et coûts des arrêts d'entretien et de catalyseur reportés	780 \$
Valeur comptable par action ordinaire	40,21 \$



Asphalte produit à la raffinerie de Valero à Wilmington



PLUS GRANDE ET MEILLEURE D'UN OCÉAN À L'AUTRE

- Le plus important raffineur et distributeur indépendant de l'Amérique, avec une capacité de production totale de près de 2 millions de barils par jour (BPJ).
- Le deuxième raffineur d'asphalte en importance de l'Amérique.
- L'un des plus importants distributeurs en gros, vendant au moyen d'un réseau de commercialisation en vrac et de postes de chargement dans 40 États des États-Unis, au Canada et en Amérique latine.
- Un chef de file innovateur de son industrie dans la production et la commercialisation de carburants propres.

RÉSEAU DE RAFFINAGE

CÔTE OUEST :

Benicia	180 000 BPJ
Wilmington	140 000 BPJ

CÔTE DU GOLFE DU MEXIQUE :

Corpus Christi	340 000 BPJ
Texas City	243 000 BPJ
Houston	135 000 BPJ
Three Rivers	98 000 BPJ
Krotz Springs	85 000 BPJ

MILIEU DU CONTINENT :

McKee	170 000 BPJ
Ardmore	85 000 BPJ
Denver	27 000 BPJ

NORD-EST :

Québec (Jean-Gaulin)	215 000 BPJ
Paulsboro	195 000 BPJ

TOTAL : 1 913 000 BPJ

PRODUITS

Essence reformulée
Essence classique
Essence reformulée et essence classique de haute qualité
Essence CARB (California Air Resources Board) de phase II
Carburant diesel CARB
Mélanges d'essence propre pour les marchés d'exportation
Composés oxygénés propres
Composés de base de l'essence
Carburant diesel à faible teneur en soufre et à ultrafaible teneur en soufre
Carburéacteur (commercial et militaire)
Essence aviation
Kérosène
Mazout domestique et mazout léger
Produits pétrochimiques (xylènes mélangés, benzène, toluène, propylène et triméthylbenzène de qualité chimique et de raffinerie)
Asphalte
Huiles lubrifiantes (industrielles et pour véhicules routiers)
Soufre
Essences minérales brutes
Huiles combustibles lourdes
Coke de pétrole
Ammoniac anhydre
Propane
Octène

COMMERCIALISATION

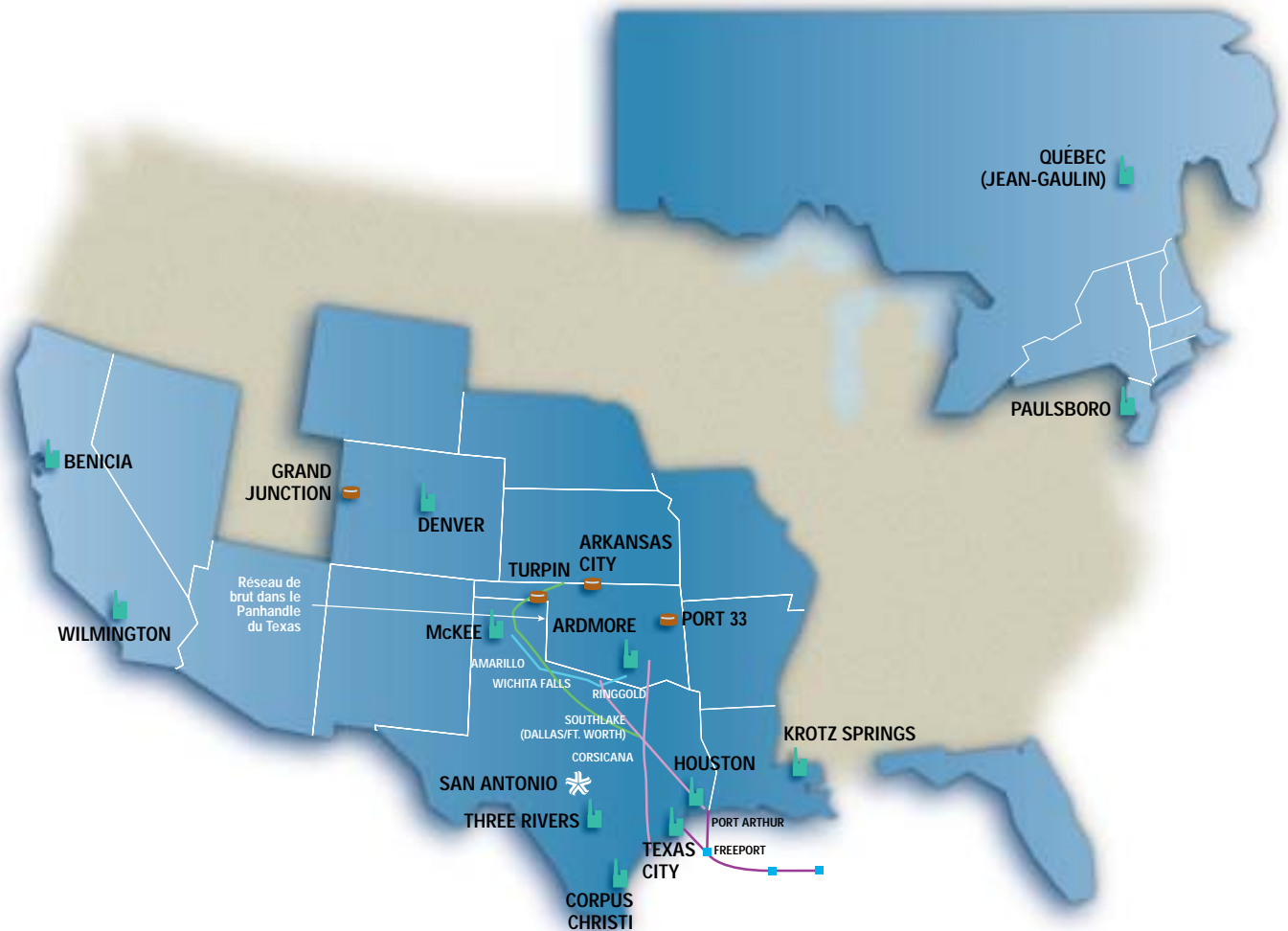
Valero est l'un des plus importants distributeurs au détail des États-Unis. De plus, sa filiale Ultramar est le chef de file en matière de distribution d'essence au détail au Québec et dans les provinces de l'Atlantique. Valero commercialise ses produits par l'entremise d'environ 4100 points de vente au détail et points de vente de gros sous marque, dont la majorité portent les noms de marque suivants



PLUS GRANDE ET MEILLEURE

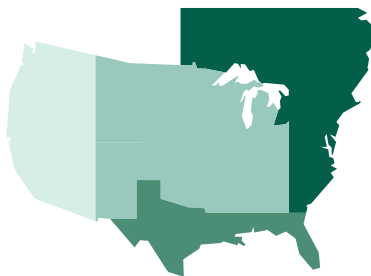
D'UN OCÉAN À L'AUTRE

RÉSEAU DE RAFFINAGE, DE COMMERCIALISATION ET D'ACTIVITÉS INTERMÉDIAIRES DE VALERO ENERGY CORPORATION



DIVERSITÉ GÉOGRAPHIQUE DU RÉSEAU DE RAFFINAGE

(d'après la capacité de production)



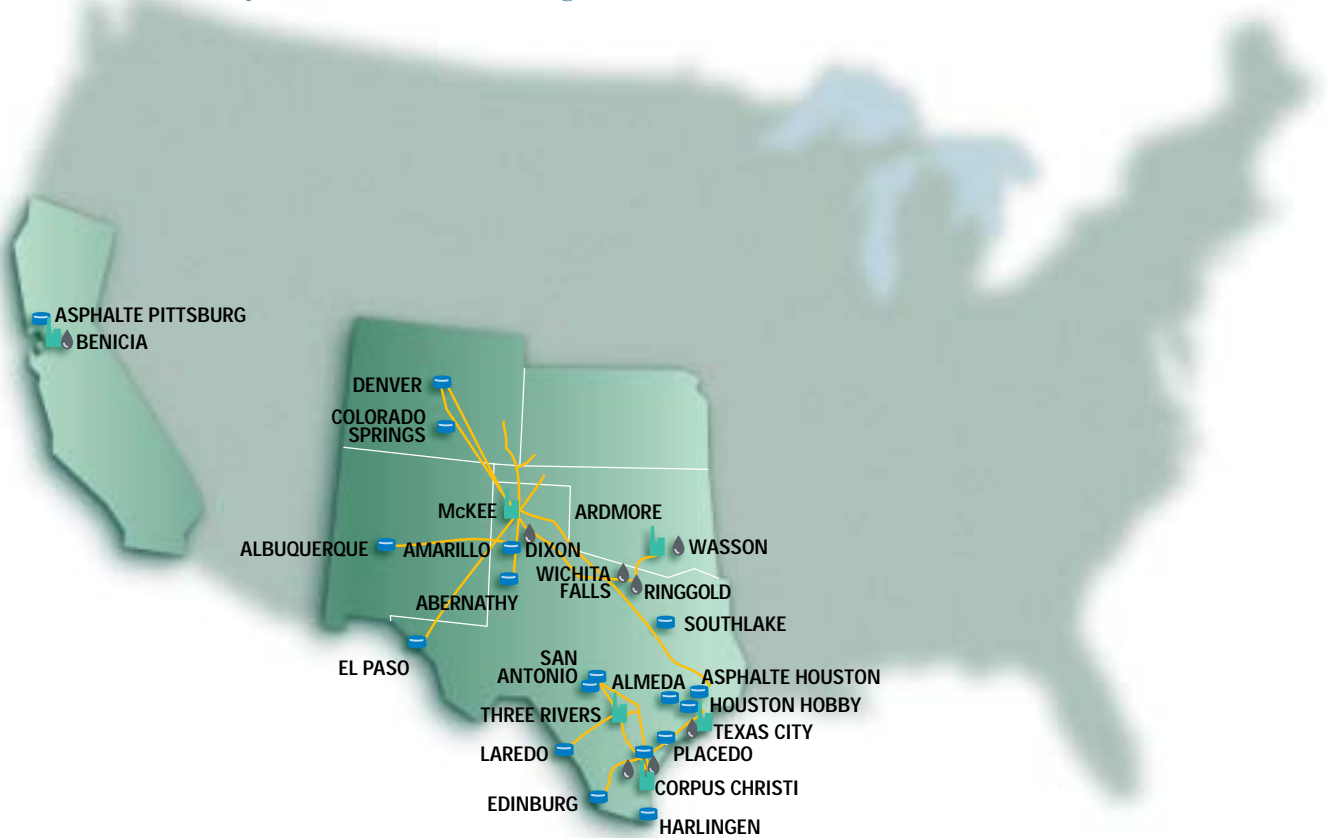
- 17% CÔTE OUEST
- 15% MILIEU DU CONTINENT
- 47% CÔTE DU GOLFE DU MEXIQUE
- 41% NORD-EST

- Pipelines de Valero
- Pipelines de pétrole brut de Valero
- Pipelines de tiers
- Projet d'oléoduc Cameron Highway
- Plates-formes de forage en mer de tiers
- Points de vente au détail et points de vente de gros sous marque
- Raffineries de Valero
- Terminaux de Valero
- * Siège social de Valero

Réseau de logistique

D'ACTIVITÉS INTERMÉDIAIRES de Valero L.P.

Valero Energy Corporation détient une participation de 49,5 % dans Valero L.P., importante société en commandite qui possède et exploite des pipelines de pétrole brut et de produits raffinés, des installations de stockage de charges d'alimentation et des terminaux de produits raffinés, principalement au Texas, au Nouveau-Mexique, au Colorado, en Oklahoma et en Californie. La société en commandite transporte des produits raffinés à partir des raffineries de Valero Energy vers des marchés bien établis et des marchés en croissance du milieu du continent, du Sud-Ouest et de la région frontalière Texas-Mexique. De plus, les pipelines approvisionnent surtout les raffineries de Valero Energy à McKee, à Ardmore et à Three Rivers en pétrole brut et fournissent un accès aux sources de pétrole brut nationales et étrangères.



- Pipelines de Valero L.P.
- Installations de stockage des charges d'alimentation de Valero L.P.
- Terminaux de Valero L.P.
- Raffineries de Valero L.P.

**PLUS GRANDES SYNERGIES,
MEILLEURES ÉCONOMIES**



DES SYNERGIES DE 320 MILLIONS \$ RÉALISÉES EN 2002 ET 180 MILLIONS \$ DE PLUS PRÉVUES EN 2003

En 2002, Valero a grandi et s'est améliorée comme raffineur, distributeur, voisin, employeur et entreprise socialement responsable par suite de son acquisition d'Ultramar Diamond Shamrock Corporation (UDS). Bref, Valero est devenue une société plus grande et meilleure.

L'une des principales raisons du succès de l'acquisition d'UDS réside dans la possibilité inouïe de créer des synergies en regroupant les deux organisations. En fait, les possibilités étaient si nombreuses et l'enthousiasme si grand que les employés de Valero ont proposé 2 000 synergies éventuelles et que plus de la moitié de ces idées ont été mises en œuvre.

APERÇU DES SYNERGIES EN 2002

(EN MILLIONS DE DOLLARS)

TYPE DE SYNERGIES	NON RÉCURRENTES		TOTAL
	RÉCURRENTES	RÉCURRENTES	
SYNERGIES LIÉES AUX CHARGES	100 \$	20 \$	120 \$
SYNERGIES LIÉES AUX MARGES BRUTES	80 \$	60 \$	140 \$
SYNERGIES LIÉES AUX FRAIS GÉNÉRAUX ET D'ADMINISTRATION	55 \$	5 \$	60 \$
SYNERGIES TOTALES	235 \$	85 \$	320 \$

Ainsi, Valero a réalisé des synergies récurrentes de 235 millions de dollars et des synergies non récurrentes de 85 millions de dollars. Et ce n'est pas fini. En 2003, la Société prévoit réussir des synergies récurrentes additionnelles de 100 millions de dollars et d'autres synergies non récurrentes de 80 millions de dollars.

Valero a su accomplir ces synergies en ne négligeant rien, allant des meilleures pratiques, de l'exploitation et des sources d'approvisionnement en pétrole brut à l'offre des produits, aux économies d'énergie et aux achats. En voici des exemples :

- Grâce à son réseau de raffinage plus étendu, Valero n'a plus à maintenir des stocks aussi volumineux qu'avant à chaque raffinerie, de sorte que la Société gère maintenant ses stocks à une échelle régionale plutôt qu'à l'échelle de chaque raffinerie. C'est pourquoi Valero a pu ramener ses stocks de 69 millions de barils à 54 millions de barils à la fin de l'exercice et ainsi réduire ses besoins de liquidités de 450 millions de dollars.
- Valero a également misé sur sa taille accrue pour négocier des contrats plus favorables avec des fournisseurs. La Société a économisé plus de 11 millions de dollars en renégociant le contrat d'électricité pour ses raffineries de Texas City, de Houston, de Three Rivers et de Corpus Christi, ainsi que pour son réseau de pipelines et ses activités de détail dans l'est du Texas.

Les synergies, comme celles citées en exemple, ont contribué à soutenir les bénéfices de Valero en 2002, mais, si les marges de raffinage avaient été meilleures, les synergies auraient eu encore plus d'impact. À l'avenir, ces synergies devraient se faire sentir encore plus, à mesure que les marges de raffinage reviendront à des niveaux plus normaux.

Grâce à l'acquisition d'UDS, Valero saisit des synergies encore plus grandes et réalise des économies de coûts et des améliorations de profits d'une ampleur jamais vue.



DOUZE RAFFINERIES EN AMÉRIQUE DU NORD ET UNE CAPACITÉ DE PRODUCTION DE PRÈS DE DEUX MILLIONS DE BPJ

Depuis l'acquisition d'UDS, Valero est devenue l'un des plus grands raffineurs d'Amérique avec ses douze raffineries et sa capacité de production de près de deux millions de barils par jour (BPJ). Et «plus grand» va ici de pair avec «meilleur» parce que Valero s'est dotée d'une plus grande diversité géographique, tout en maintenant son effet de levier financier en regard des charges d'alimentation à faible coût et des produits de haute qualité.

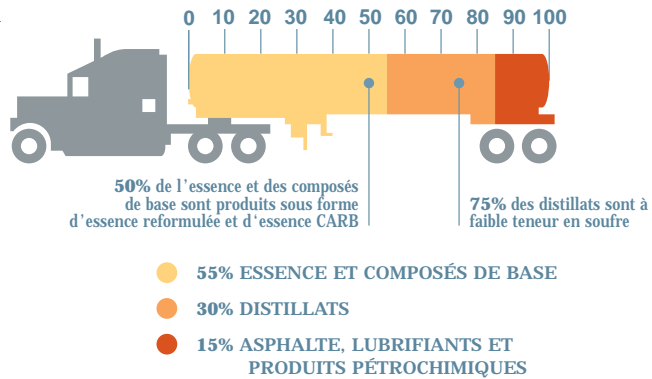
En ajoutant des raffineries réparties sur un territoire s'étendant du Canada à la Californie, Valero revendiquait le titre de raffineur à la plus grande diversité géographique des États-Unis. Puisque les marges varient selon le moment, le produit et le lieu, la diversité géographique de son réseau de raffinage a permis à Valero d'équilibrer ses bénéfices. Lorsque les marges étaient faibles dans un secteur du réseau, elles étaient souvent compensées par des marges plus élevées dans d'autres secteurs. Par exemple, les réseaux de raffinage de Valero dans le milieu du continent et au Canada – dont Valero était auparavant absente – ont contribué 250 millions de dollars aux bénéfices d'exploitation en 2002, soit environ 40 % de la contribution totale du raffinage pour l'année.

Et comme ces raffineries nouvellement acquises étaient généralement des installations à conversion élevée, le réseau de Valero est demeuré le réseau de raffinage le plus complexe de l'Amérique. La majorité des raffineries de Valero peuvent transformer des charges d'alimentation à moindre coût, comme les produits résiduels et le pétrole brut sulfureux, en produits de haute qualité, tels que l'essence reformulée, le carburant diesel à faible teneur en soufre et le carburéacteur. Voilà pourquoi le réseau de raffinage de Valero a une cote de complexité de 11,9, comparativement à la moyenne américaine de 10,4, sur l'indice de complexité Nelson.

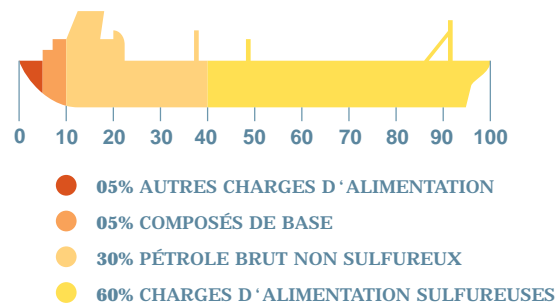
Ces avantages se trouvent amplifiés du fait que Valero a beaucoup plus de levier financier en regard des marges de raffinage que son plus proche concurrent. Pour chaque amélioration de 1,00 \$ des marges, Valero pourrait accroître son résultat par action de 4,00 \$.

En définitive, être un plus grand raffineur signifie pour Valero offrir de meilleurs rendements à ses actionnaires.

GAMME DE PRODUITS



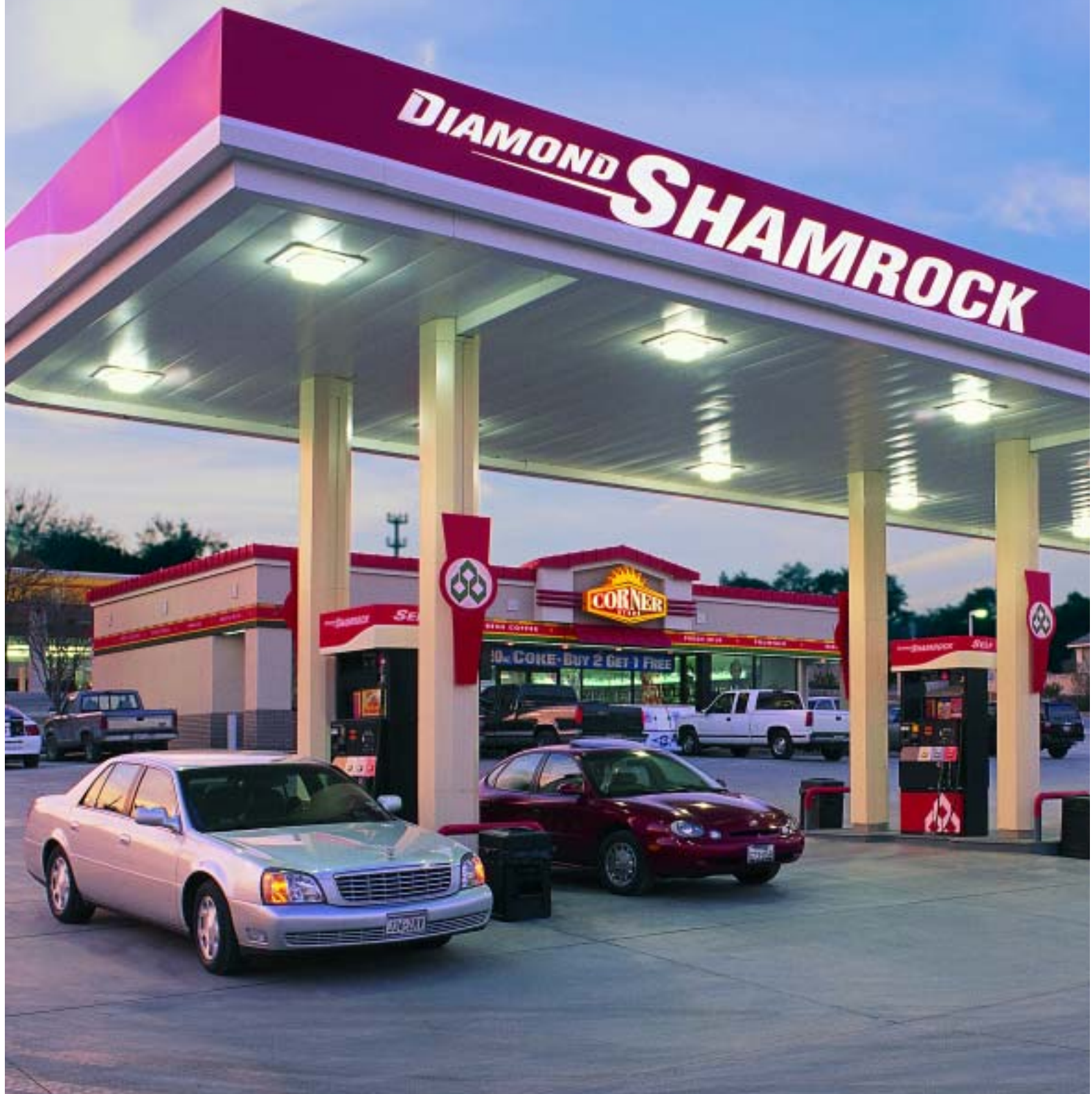
GAMME DE CHARGES D'ALIMENTATION





**PLUS GRAND RAFFINEUR,
MEILLEURS RENDEMENTS**

**PLUS GRAND DISTRIBUTEUR,
MEILLEURES MARGES**



VENTES EN GROS ET AU DÉTAIL DE 10 MILLIARDS DE GALLONS DE PRODUITS

Dire que Valero est un grand distributeur ne lui rend pas justice. Il est plus juste de dire que, depuis son acquisition d'UDS, elle est devenue l'un des plus grands distributeurs d'Amérique du Nord.

En 2002, environ 10 % de la production de Valero était distribuée par l'entremise de ses 1 265 points de vente au détail aux États-Unis, de ses 1 100 points de vente au détail au Canada et de ses entreprises de chauffage au mazout domestique dans le Nord-Est. Le volume des ventes au détail était important pour Valero, mais la rentabilité l'était davantage, de sorte que la Société a entrepris d'optimiser son réseau de détail aux États-Unis. Au cours de l'exercice, Valero a amélioré la rentabilité de cette division en investissant dans les établissements les plus performants et en fermant ceux qui étaient marginaux.

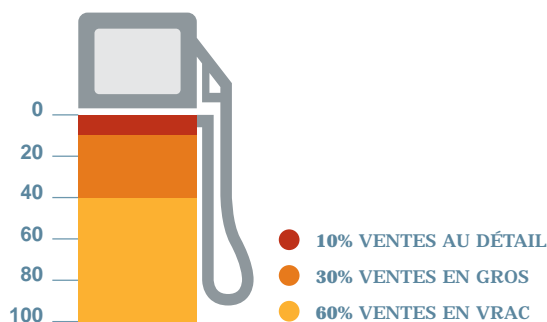
Bien que la vente au détail constitue un élément important de sa stratégie marketing, Valero vend un plus gros volume – environ 30 % de sa production – par ses circuits de distribution en gros. De ce volume, le quart a été vendu par l'entremise des 1 800 points de vente sous marque de la Société, et les trois autres quarts, par l'entremise de circuits sans marque. Pour augmenter ses ventes sous marque, Valero a entrepris résolument d'étendre son réseau de gros sous marque et de définir un objectif visant à plus que doubler son réseau à 4 650 points de vente partout aux États-Unis d'ici la fin de 2006. Les coûts en capital pour refaire l'image des points de vente de gros sous marque sont relativement faibles, et les rendements sont élevés, soit un taux de rendement du capital employé d'environ 20 %.

Une autre composante importante de la commercialisation en gros réunit l'asphalte et les produits spécialisés. En tant que deuxième producteur d'asphalte en importance de l'Amérique, Valero vend dans 20 États de l'asphalte de qualité pour revêtement et de l'asphalte pour toitures, de l'asphalte industriel spécialisé et de l'asphalte modifié par l'entremise de 13 terminaux. Elle vend également divers produits pétrochimiques, dont les solvants aromatiques (benzène, toluène et xylène) à des clients de l'industrie chimique qui les transforment en d'autres produits tels que les peintures, les plastiques et les adhésifs.

Le reste de la production de Valero – environ 60 % – est vendue par l'intermédiaire de circuits de commercialisation en vrac. Ces ventes sont effectuées à des clients partout aux États-Unis, au Canada et en Amérique latine, et les produits sont expédiés par pipeline, barge pétrolière et navire.

Grâce à sa plus grande taille et à ses efforts pour améliorer la rentabilité de ses réseaux de distribution au détail et en gros, Valero prouve que le fait d'être un plus grand distributeur signifie de meilleures marges.

CIRCUITS DE DISTRIBUTION DE L'ESSENCE ET DES DISTILLATS



3 DES 13 RAFFINERIES NOMMÉES «STAR SITE» AUX ÉTATS-UNIS APPARTIENNENT À VALERO

Tandis que Valero se développait, son engagement envers l'excellence en matière de sécurité et d'environnement s'accroissait. Aujourd'hui, Valero dispose de plus de ressources, d'employés plus expérimentés, d'un plus grand nombre de meilleures pratiques et de programmes de sécurité et de programmes environnementaux supérieurs par suite de l'expansion de son réseau de raffinage et de commercialisation.

En 2002, Valero a amélioré son rendement à l'égard de la sécurité dans tous ses secteurs d'activités, réduisant le taux de blessures des employés à signaler par rapport à l'année précédente dans les secteurs du raffinage, des pipelines et terminaux, et de la vente au détail. En fait, le réseau de raffinage de la Société a fait passer son taux global de blessures à signaler de 1,86 à 1,48 – soit une amélioration de 20 % par rapport à 2001 et 41 % de mieux que la moyenne de 2,5* pour l'ensemble de l'industrie sur trois ans.

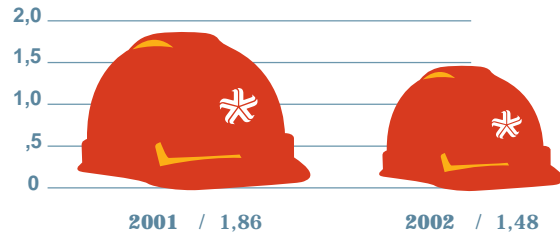
Autre fait digne de mention, Valero est le seul raffineur à demander à toutes ses raffineries d'obtenir une certification en vertu du programme de protection volontaire de l'OSHA. L'obtention de la certification est l'aboutissement d'un processus rigoureux et complexe conçu pour assurer que seuls les meilleurs programmes de sécurité sont admissibles. Les exigences sont tellement strictes que les raffineries de Valero à Three Rivers, à Krotz Springs et à Texas City comptent parmi les treize seules raffineries des États-Unis à avoir obtenu le titre de «Star Site».

Valero a mérité sa réputation de chef de file en matière d'environnement en produisant des carburants propres dans des raffineries munies de la meilleure technologie de contrôle disponible. Qu'il s'agisse d'installer un épurateur à la fine pointe de la technologie afin de réduire les émissions à sa raffinerie de Texas City ou d'ouvrir la voie dans son industrie en tant que l'un des premiers raffineurs à produire du carburant diesel à ultrafaible teneur en soufre, Valero est un chef de file en matière d'initiatives environnementales.

Puisque Valero partage ses ressources et ses meilleures pratiques à travers un réseau plus grand, elle est en mesure d'exercer une plus grande influence. Ceci en fait aussi un meilleur voisin.

TAUX GLOBAL DE BLESSURES À SIGNALER

* MESURE LE NOMBRE DE BLESSURES À SIGNALER PAR TRANCHE DE 200 000 HEURES-PERSONNES. LA MOYENNE DE L'INDUSTRIE SUR 3 ANS EST DE 2,5 SELON L'ORGANISME THE NATIONAL BUREAU OF LABOR STATISTICS.



**PLUS GRAND RÉSEAU,
MEILLEUR VOISIN**



PLUS GRAND ENGAGEMENT, MEILLEURE ENTREPRISE



6,5 MILLIONS DE RAISONS POUR LESQUELLES VALERO EST UNE MEILLEURE ENTREPRISE AUJOURD'HUI

Il est remarquable de constater que Valero a plus que doublé sa taille et a ajouté 18 000 personnes à son effectif en moins d'un an, par suite de l'acquisition d'UDS. Mais la réalisation est encore plus remarquable du fait que Valero a su conserver sa culture d'entreprise unique. En réalité, Valero a tellement bien réussi l'intégration des employés qu'elle est montée dans le palmarès des 100 meilleurs employeurs d'Amérique du magazine *Fortune*, ce qui est un honneur enviable, puisque 80 % de nos employés sont des nouveaux.

L'une des raisons de ce succès de Valero réside dans son esprit de bienveillance et de partage unique, qui encourage les employés à se soucier de leurs collègues et de leur collectivité. Et les employés de Valero – anciens et nouveaux – ont incarné cet esprit communautaire en donnant généreusement de leur temps et de leur argent en 2002.

Valero et ses employés ont fait don d'un montant total record de 6,5 millions de dollars à Centraide / United Way. Il s'agit là non seulement de la plus importante contribution jamais versée par Valero, mais aussi d'une augmentation de 30 % par rapport au montant total combiné des campagnes distinctes des deux sociétés lors de l'année précédente. De plus, les employés de la Société ont fait don d'un total record de 140 000 heures d'activités bénévoles, allant de campagnes de collecte d'aliments et de collectes de fonds à des événements communautaires et à des projets de nettoyage.

Changer quelque chose dans la vie des autres, voilà le fondement du succès de Valero depuis plus de 20 ans. Et grâce à la croissance phénoménale de Valero, ses employés se sont encore plus profondément engagés et ont pu agir encore davantage au sein de leur collectivité. Ceci fait de Valero une entreprise meilleure que jamais.

RENSEIGNEMENTS À L'INTENTION DES ACTIONNAIRES

SIÈGE SOCIAL DE VALERO

One Valero Place
San Antonio, TX 78212-3186
(210) 370-2000

VALERO NORTH CAMPUS

6000 N. Loop 1604 W.
San Antonio, TX 78249-1112
(210) 592-2000

SITE WEB

www.valero.com

DEMANDES DE RENSEIGNEMENTS DES INVESTISSEURS

Pour les demandes de renseignements par les investisseurs, veuillez communiquer avec :

Investor Relations Department
P.O. Box 500
San Antonio, TX 78292-0500
(800) 531-7911 ou (210) 370-2139
(210) 370-2103 (télécopieur)
investorrelations@valero.com

DEMANDES DE RENSEIGNEMENTS DES MÉDIAS

Pour les demandes de renseignements par les médias, veuillez communiquer avec :

Corporate Communications Department
P.O. Box 500
San Antonio, TX 78292-0500
(800) 531-7911 ou (210) 370-2314
(210) 370-2327 (télécopieur)
corporatecommunications@valero.com

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE L'assemblée générale annuelle des actionnaires de Valero aura lieu le jeudi 24 avril 2003, à 10 h, au Westin La Cantera Resort, situé au 16641 La Cantera Parkway, à San Antonio, au Texas.

ACTIONS DE VALERO ENERGY CORPORATION Les actions ordinaires de Valero sont inscrites à la Bourse de New York sous le symbole «VLO».

AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT COMPTABLE DES REGISTRES POUR LES ACTIONS Computershare Investor Services a été nommée agent des transferts, agent comptable des registres pour les actions et agent payeur des dividendes pour les actions ordinaires de Valero. Les demandes de renseignements sur les comptes et les dividendes et toutes les demandes de transfert de certificats doivent être adressées à :

Computershare Investor Services
P.O. Box A3504
Chicago, IL 60690-3504
(888) 470-2938

RETENUES SUR LES DIVIDENDES En vertu de la loi fédérale de l'impôt sur le revenu, vous êtes assujéti à des pénalités et à des retenues sur vos versements de dividendes si vous n'avez pas fourni à Valero votre numéro d'assurance sociale exact ou autre numéro d'identification de contribuable. Pour cette raison, tout détenteur de titres qui n'a pas fourni de numéro d'identification de contribuable doit se procurer un formulaire W-9 (Payer's Request for Taxpayer Identification Number). Pour obtenir un formulaire W-9, veuillez communiquer avec l'agent des transferts et agent comptable des registres pour les actions de Valero à l'adresse ci-dessus.

DÉCLARATIONS PROSPECTIVES Une bonne partie de l'information contenue dans le présent rapport comprend des estimations, prévisions, projections et autres «déclarations prospectives» (telles qu'elles sont définies à l'article 27A de la *Securities Act of 1933* et à l'article 21E de la *Securities Exchange Act of 1934*) qui impliquent divers risques et incertitudes ou repose sur celles-ci. Bien que ces déclarations prospectives, et les hypothèses sur lesquelles elles sont fondées, soient faites de bonne foi et reflètent le jugement actuel de Valero sur l'orientation de son entreprise, les résultats réels diffèrent presque toujours, parfois considérablement, des estimations, prévisions, projections, hypothèses ou autres rendements futurs suggérés aux présentes. Certains risques et incertitudes susceptibles de toucher Valero sont présentés en détail, le cas échéant, dans ses rapports soumis à la SEC, y compris son tout dernier rapport annuel sur le formulaire 10-K. L'information financière et autres renseignements fournis dans le présent rapport annuel sommaire devraient être lus avec les états financiers complets (y compris les notes afférentes) et le rapport de gestion de Valero Energy Corporation. Ces informations et autres renseignements sur Valero sont présentés dans l'avis de convocation à l'assemblée générale annuelle 2003 de la circulaire de sollicitation de procurations et dans le formulaire 10-K pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002. Ce document est remis à tous les actionnaires inscrits au 24 février 2003. De plus, il est possible d'obtenir, sans frais, un formulaire 10-K en écrivant ou téléphonant au service des relations avec les investisseurs de Valero. Le rapport annuel 2002 sur formulaire 10-K de Valero ainsi que la circulaire de sollicitation de procurations sont également disponibles dans notre site Web à www.valero.com.





**VALERO ENERGY
CORPORATION**

P.O. BOX 500
SAN ANTONIO, TX
78292-0500

www.valero.com



Valero a toujours dit que ses employés constituaient son meilleur actif. C'est ce que nous avons voulu illustrer dans la photomosaïque de la page couverture du rapport annuel 2002. Environ 600 photos d'employés et d'actifs de Valero ont servi à créer cette œuvre d'art unique.

IMPRIMÉ
AUX ÉTATS-UNIS SUR
DU PAPIER RECYCLÉ