

which people can deduct the purchase of new shares from their income for tax purposes.”

Bellini has much praise for his adopted country: “Canada is one of the best places in the world to do research. It’s not as expensive here as in the United States, and the access to qualified people in chemistry and medicine is very good. Lots of foreigners who come to Canada have already proved themselves geniuses in their country of origin. Also, Canada has some of the finest university courses in the sciences in the world.”

Today, BioChem employs some 300 people and has annual revenues of around \$30 million. With a strong customer base in Europe and a growing one in the United States, along with a new anti-AIDS drug, a whooping cough vaccine, and a rubella kit moving toward the market, Bellini and Biochem can be confident about their future.

d’épargne-actions du Québec, qui permet à l’investisseur de déduire de son revenu imposable ce que lui coûte l’achat d’actions nouvelles.»

Bellini apprécie sa patrie d’adoption: «Le Canada est l’un des meilleurs endroits au monde pour la recherche: ce n’est pas aussi coûteux qu’aux États-Unis et on trouve facilement des gens qualifiés en chimie et en médecine. Nombre d’étrangers qui immigreront ici étaient déjà des génies reconnus dans leur pays d’origine. En plus, certaines universités canadiennes offrent des cours de sciences qui sont parmi les meilleurs au monde.»

Aujourd’hui, BioChem emploie environ 300 personnes et ses ventes annuelles se situent autour de 30 millions de dollars. Avec une clientèle établie en Europe et en croissance aux États-Unis, un nouveau traitement anti-sida, un vaccin contre la coqueluche et un nécessaire contre la rubéole qui sera prochainement sur le marché, Bellini et sa société peuvent envisager l’avenir avec confiance.

renta imposable.

Bellini aprecia su patria adoptiva: “Canadá es uno de los mejores sitios en el mundo para la investigación, no cuesta tanto como en Estados Unidos y se encuentran fácilmente personas calificadas en química y en medicina. Muchos extranjeros que inmigran a Canadá son ya genios reconocidos en su país de procedencia. Además varias universidades canadienses ofrecen cursos de ciencia entre los mejores del mundo.

Hoy, la BioChem emplea a unas 300 personas y tiene ventas anuales de alrededor de 30 millones \$. Con una fuerte clientela en Europa y otra creciente en Estados Unidos, un nuevo medicamento anti-SIDA, una vacuna contra la tos ferina, y un botiquín para la rubéola adentrándose en el mercado, Bellini y su compañía pueden enfrentar el futuro con confianza.

Paul Ivanier

President and Chief Executive Officer / Président-directeur général / Presidente director ejecutivo

Ivaco Inc.

Montreal, Quebec / Québec / Quebec

Building the 12th-Largest Steel Producer in North America

Like many immigrants to Canada, Paul Ivanier came to escape war and devastation. His father, an industrialist in the steel sector of the Rumanian town of Cenauti, had all his property confiscated first by fascist and later by communist governments. The Ivanier family left for Paris, where a chance meeting with a Canadian embassy official led to the idea of settling in Canada.

“We could have gone to Argentina, where we had some family,” Paul Ivanier recalls, “but my father chose Quebec, where French is spoken. We have never regretted this decision.” Nor have the 9000 employees of Ivaco’s 52 steel plants: 31 in Canada, 20 in the United States, and one in Australia. Like so many Canadian entrepreneurial successes, Ivaco began in an unassuming fashion: a nail manufacturing plant near Montreal, founded in the early 1950s. By 1969, the family business had three plants and annual sales of \$11 million.

The acquisition of its major rival and competitor and its decision to go public marked the company’s major turning point. “This was a critical acquisition,” Paul Ivanier recalls. “From then on, Ivaco had a solid base to start its growth.” Within a decade, sales increased to just under \$500 million; the \$2 billion mark was passed in 1987.

Comment devenir le 12^e producteur d’acier en Amérique du Nord

Tout comme de nombreux autres immigrants canadiens, Paul Ivanier a connu les dévastations de la guerre. Son père, un métallurgiste de la ville de Cenauti, en Roumanie, se vit confisquer ses biens, d’abord par les fascistes, puis par les communistes. La famille Ivanier partit alors pour Paris, où une rencontre fortuite avec un représentant de l’ambassade du Canada lui donna l’idée de s’installer dans notre pays.

«Nous aurions pu aller en Argentine, où nous avions de la famille, raconte Paul Ivanier, mais mon père choisit le Québec, à cause de la langue française. Nous n’avons jamais regretté cette décision.» Les 9 000 employés d’Ivaco non plus d’ailleurs. Cette entreprise familiale qui n’était, au commencement des années 50, qu’une modeste fabrique de clous près de Montréal, avait déjà atteint, en 1969, un chiffre d’affaires de 11 millions de dollars, avec trois usines. Elle a maintenant 52 aciéries; 31 au Canada, 20 aux États-Unis et une en Australie.

Son point tournant fut le rachat de son principal concurrent et sa décision d’entrer en Bourse. «Ce fut une acquisition critique, se souvient Paul Ivanier, qui permit à Ivaco d’avoir une base solide pour se développer.» En l’espace

La creación de la duodécima empresa siderúrgica más grande de Norte América

Como muchos inmigrantes canadienses, Paul Ivanier vivió de cerca la devastación de la guerra. A su padre, un industrial en el sector siderúrgico de la ciudad rumana de Cenauti, le confiscaron todas sus propiedades, primero los fascistas y luego los comunistas. La familia Ivanier se marchó a París donde tuvo la suerte de conocer a un funcionario de la embajada canadiense, y de allí surgió la idea de instalarse en Canadá.

“Pudimos ir a Argentina donde teníamos familia”, recuerda Paul Ivanier, “pero mi padre escogió Quebec donde se habla francés. Nunca hemos lamentado esta decisión”. Ni tampoco los 9.000 empleados de las 52 plantas de Ivaco: 31 en Canadá, 20 en Estados Unidos, y una en Australia. Como tantas empresas canadienses de éxito, Ivaco empezó de lo más modestamente: una fábrica de clavos cerca de Montreal, fundada a principios de los años cincuenta. En 1969, el negocio familiar tenía tres plantas y ventas anuales de 11 millones \$.

La adquisición del negocio de su mayor rival y competidor y su decisión de cotizar en la bolsa marcaron el cambio decisivo de la compañía. “Fue una acción determinante”, recuerda Paul Ivanier, “a partir de entonces Ivaco tuvo una base sólida para empezar su expansión”. En una década, las ventas