

Pour le Canada, le succès réel de ANUGA 89 peut se mesurer d'après le montant des ventes, qui a été de 7,4 millions \$ sur place avec 77,3 millions \$ de ventes prévues. Quelque 1 000 demandes sérieuses de renseignements ont été reçues de 28 pays différents. Seize agents ont été engagés et 18 doivent l'être sous peu.

En plus de l'exposition elle-même, ANUGA a donné lieu à une semaine intensive d'activités et de fonctions pour les Canadiens, qui ont illustré l'importance de la foire ANUGA en tant que centre de l'industrie mondiale de l'alimentation dans tous ses multiples aspects.

ANUGA a aussi donné l'occasion de visiter l'Europe à une mission d'exportateurs de produits alimentaires participant au nouveau Programme d'aide aux nouveaux exportateurs sur les marchés étrangers (NEXOS). Le groupe comprenait 16 sociétés, incluant 7 sociétés exportatrices de poisson de toutes les régions du Canada. Les membres de NEXOS sont de nouveaux exportateurs et, en tant que tels, ont bénéficié d'un programme complet visant à leur faire connaître le marché allemand. Ce programme comportait un colloque offrant un aperçu de l'industrie allemande de l'alimentation et une visite de trois supermarchés destinée à faire comprendre le fonctionnement du secteur du détail.

Les commentaires des membres, à la fin de la mission, ont été extrêmement enthousiastes. Envoyer une mission NEXOS à une importante exposition commerciale internationale comme ANUGA s'est révélé très rentable. Les membres de la mission ont pu établir des contacts avec des clients potentiels de quelque 20 pays. De plus, l'occasion de constater les normes élevées de la concurrence sur le marché européen a constitué une expérience unique pour ces nouveaux exportateurs. La mission NEXOS a déclaré avoir atteint un volume de ventes de 2,4 millions \$. Une autre mission a été proposée pour ANUGA en 1991.