

1994 et 1995, afin d'aider à consolider la paix au Moyen-Orient, en renforçant la coopération économique régionale. Des échanges bilatéraux réguliers de haut niveau à l'ONU à New York et lors des réunions de la Francophonie ont renforcé cette tendance croissante de la consultation multilatérale et de la coopération.⁵⁶

"Un Second Souffle", 1995-2012

Au milieu des années 1990, les décideurs des deux côtés de l'Atlantique ont examiné scrupuleusement les relations bilatérales. Les diplomates canadiens ont été perturbés par la chute soudaine du prix du soufre, qui avait réduit la valeur totale des exportations du Canada au Maroc de 205,9 millions de dollars en 1991 à 73,3 millions de dollars en 1994.⁵⁷ Les ministres et les hommes d'affaires en visite s'inquiétaient aussi de la "réussite marginale" du Canada dans les marchés non-traditionnels et soupçonnaient Rabat de favoriser ses partenaires commerciaux européens. En effet, les difficultés rencontrées par SR Telecom cherchant à obtenir un contrat de 32 millions de dollars pour un réseau téléphonique rural sont devenus une «source d'irritation» bilatérale. Pour sa part, frustré par l'échec des négociations commerciales avec l'Union européenne, le Maroc se tournait de plus en plus vers le Canada, mu par une volonté de diversifier son réseau commercial mondial. Au début de 1995, les hauts diplomates marocains ont lancé deux idées pour renforcer les relations: un projet de pêche commun, portant sur la gestion et la conservation, et une large initiative commerciale, peut-être même une « mini-zone de libre-échange ».⁵⁸

L'ambassadeur du Canada Robin Higham était ravi. Une initiative commerciale, s'est-il extasié, donnerait au Canada la chance d'atteindre "un nouveau niveau de collaboration avec le Maroc ... et d'établir un bastion