

il reste que récemment les entreprises plurinationales américaines croissaient plus rapidement que celles qui étaient davantage orientées vers le marché national américain. En 1967, des cinq cents plus grandes entreprises industrielles des Etats-Unis, celles dont les ventes et actifs à l'étranger comptaient pour plus du quart de leurs ventes et actifs totaux avaient crû de 64 pour-cent au cours des cinq années précédentes; en revanche, celles dont les ventes et actifs à l'étranger comptaient pour moins du quart de leurs ventes et actifs totaux n'avaient crû que de 53 pour-cent au cours de la période correspondante.

	<u>1969</u>	<u>1980</u>	<u>1990</u>
	(en milliards de dollars)		
Produit national brut de l'ensemble du monde libre	2,000	3,300	5,000
Produit national brut des E-U, (en incluant la production américaine à l'étranger)	950	1,600	2,500
Reste du monde libre (en incluant la production de ces pays à l'étranger)	1,050	1,700	2,500
Dont:			
Production à l'étranger	300	900	2,500
- de filiales américaines	150	500	1,500
- de filiales de pays autres que E-U.	150	400	1,000

Source: J.N. Behrman, An Essay on Some Critical Aspects of the International Corporation, op. cit. p. 7

Le simple prolongement des tendances récentes n'a pas beaucoup de signification avons-nous dit. Mais on peut dire, croyons-nous, que l'investissement direct ne semble pas comporter son propre mécanisme d'auto-freinage, comme c'est le cas, par exemple, pour les placements de portefeuille. Dans la mesure où le placement de portefeuille (émissions d'obligations, etc.) est motivé par la différence de rémunérations entre deux pays, et dans la mesure