

Crise et taux de profit : une réponse à Michel Husson Chris Harman, *Inprecor* n° 556-557, décembre 2009-janvier 2010

Michel Husson a critiqué un certain nombre d'économistes marxistes, moi parmi eux, de la manière la plus sévère (1). Il écrit : « la crise suscite depuis quelques mois une série de contributions placées sous le signe d'un dogmatisme contre-productif et assez décourageant. (...) Le point commun des contributions en discussion est de faire référence à l'interprétation orthodoxe de la loi de la baisse tendancielle du taux de profit. » (2)

Cela, affirme-t-il, ne tient pas compte du fait élémentaire qu'il y a eu « une très nette tendance à l'augmentation du taux de profit dans les principaux pays capitalistes. Cette évolution est suffisamment prononcée pour que l'on ne puisse pas espérer l'infléchir significativement par des correctifs plus ou moins appropriés. ».

Il fournit alors un graphique basé sur les chiffres fournis par l'Union Européenne pour les États-Unis, l'Europe et le G8 qui est censé justifier cet argument.

Mais il y a des problèmes avec ces données. Premièrement, il n'explique pas d'où l'Union Européenne a tiré ses chiffres, ni ne détaille la méthodologie utilisée pour construire le taux de profit à partir d'eux. (Tout ce qu'il dit est qu'ils rapportent « l'excédent net d'exploitation au stock de capital net ».) Sans de tels renseignements il est impossible pour ceux d'entre nous accusés de « dogmatisme » de soumettre son argument à un examen scientifique.

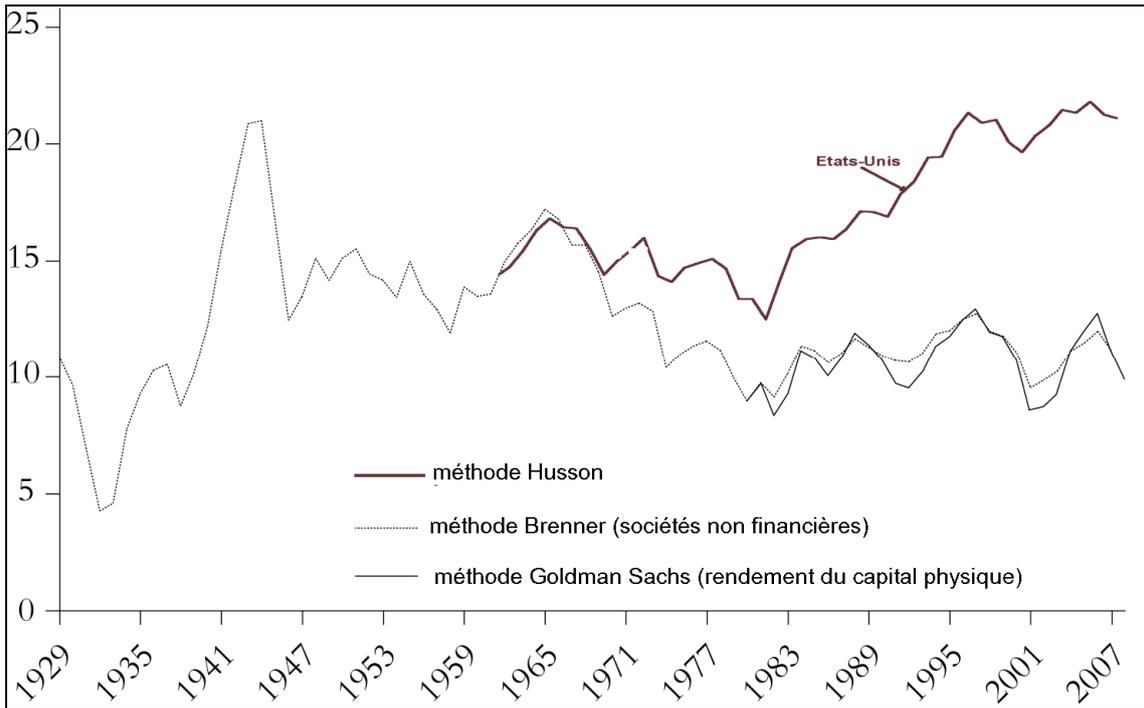
Deuxièmement, ses graphiques diffèrent nettement de nombreuses autres tentatives de calcul de l'évolution du taux de profit. C'est le plus clairement le cas avec les États-Unis. Husson prétend que dans la décennie 1998-2008 il ne s'est pas seulement rétabli après une chute dans les années 1968-82 d'environ un quart, mais a augmenté d'environ 30 % de plus que son niveau d'avant 1973 (3).

En revanche, Robert Brenner, Fred Moseley, Simon Mohun, Alan Freeman et Andrew Kliman ont chacun fourni des chiffres qui, bien que non identiques, montrent tous une tendance générale qui diffère de celle de Michel Husson (4). D'une part, ils montrent un plus grand déclin jusqu'en 1982 par rapport à ses chiffres; d'autre part, ils mettent en évidence un rétablissement depuis beaucoup plus limité qu'Husson — n'atteignant même pas, sans parler de dépasser de 30 %, les chiffres de la fin des années 1960. Moseley, qui montre le plus grand rétablissement du taux de profit ces dernières années, fournit un graphique qui ne s'approche nullement des chiffres de Husson, cependant que Brenner, Mohun, Freeman et Kliman affirment tous que la rentabilité récente a été considérablement inférieure à celle des années 1960. Ces chiffres sont tous basés sur des statistiques vérifiables fournies par le Bureau américain d'Analyse Économique dans ses tableaux sur le revenu et le produit national (« NIPA »).

Arnaud Sylvain fournit seulement des chiffres jusqu'en 2000 mais son graphique ne prouve certainement pas l'augmentation massive supérieure aux chiffres pour les années 1960 que déclare Husson. Il montre plutôt leur pic à la fin des années 1990 à un niveau équivalent à celui de 1973 et bien au-dessous de celui du milieu ou de la fin des années 1960 (5). Les chiffres de Duménil et Lévy jusqu'en 1997 sont également différents de ceux de Husson (6). Les chiffres de Goldman Sachs commencent seulement dans les années 1980 et ne montrent donc pas le déclin dans les profits à partir de la fin des années 1960. Mais la tendance au rétablissement des profits américains est de nouveau différente de ce que dit Husson, avec un niveau en 1997 et 2007 seulement d'environ 10 % plus haut qu'en 1988.

On peut trouver les mêmes problèmes avec les calculs pour d'autres pays que pour les chiffres d'Husson pour les USA. Brenner et Arnaud Sylvain montrent une chute à long terme du taux de profit pour le Japon, tout comme Arthur Alexander (7) ainsi que Fumio Hayashi et Edward C. Prescott (8). Mehmet Ufuk Tutan a réalisé une étude méticuleuse du taux de profit pour l'Allemagne. Elle ne va que jusqu'en 1987, mais révèle un rétablissement beaucoup moins marqué qu'il ne l'est par le graphique d'Husson pour les quatre plus grandes économies européennes (9). J'ai trouvé par hasard trois études du taux de profit pour la Chine. L'une d'elle révèle une chute importante de plus d'un tiers entre 1978 et 2000 (10) ; la seconde montre une chute encore plus pointue d'environ 40 % à partir des années 1980 jusqu'en 2003 (11) ; la troisième indique une chute pour le secteur productif jusqu'en 1999 mais une augmentation considérable après cela (12).

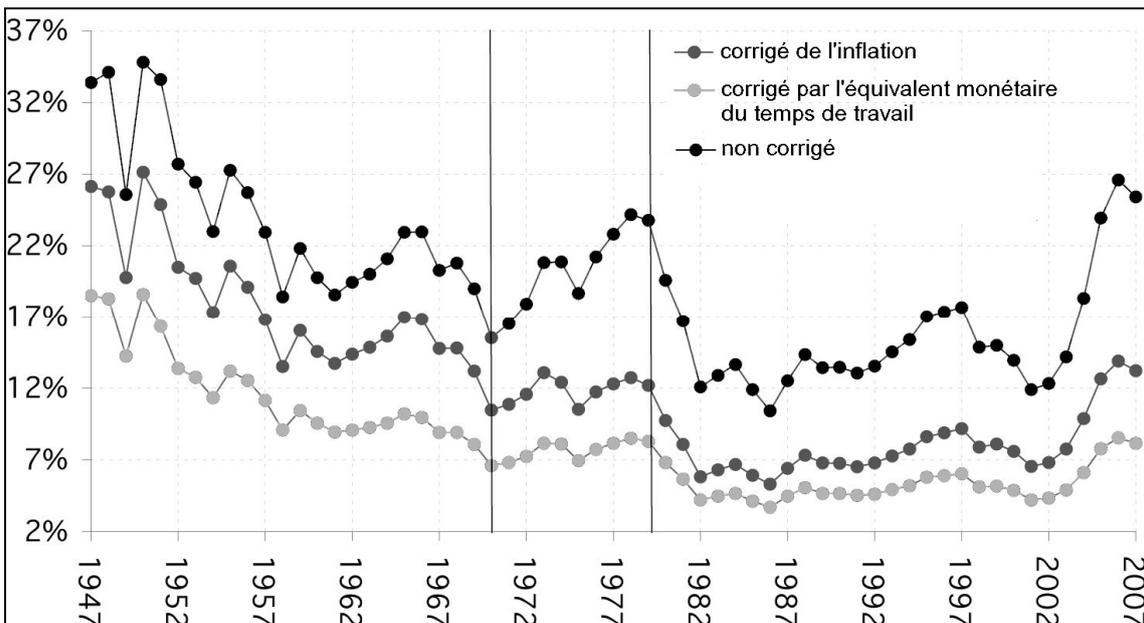
La grande divergence



Tous ces chiffres, il faut le noter, sont sujets à d'énormes limites à au moins deux niveaux.

Premièrement, il y a les problèmes de mesure de l'investissement en capital — et ensuite l'obtention des chiffres appropriés. Les entreprises calculent la rentabilité de tout investissement en additionnant les dépenses initiales de capital en structures et équipement, la dépense annuelle en matières premières, composants et salaires et en divisant ensuite leurs profits nets par ce total. C'est-à-dire qu'elles divisent leur profit sur un certain nombre d'années par l'investissement qu'elles ont réalisé au cours de ces années. Ainsi avec les « procédures de comptabilité conventionnelles (...) la valeur du stock de capital et de sa consommation sont mesurées à leur coût historique » (13).

Les taux de profit historiques corrigés de l'inflation



Profits des sociétés états-uniennes avant impôt, en % du coût historique des immobilisations corporelles.
Source : Andrew Kliman

Mais agréger les divers investissements réalisés à des moments différents sur une période particulière est une procédure nécessairement compliquée et la plupart des tentatives pour mesurer des taux nationaux de profit en utilisent une autre— celle de comptabilité au coût actuel. Le bénéfice réalisé sur une année donnée est mesuré par apport à la valeur marchande (c'est-à-dire le prix de remplacement) des structures et de l'équipement utilisés. Cela mène nécessairement à une distorsion dans les chiffres, puisque n'importe quelle augmentation de la productivité depuis que l'investissement a été réalisé signifiera que sa valeur actuelle est moindre que celle au moment de l'achat (même si le prix du marché augmente en raison de l'inflation). Le taux de profit semblera plus haut qu'il ne l'était en fait. Plus grande est la vitesse d'innovation technologique, plus grande sera la divergence. Ceci est très important pour ces dernières années, étant donnée l'augmentation rapide de la productivité liée à l'informatique (14). On pourrait donc s'attendre à ce que les calculs aux prix actuels du taux de profit montrent des profits récents relativement hauts comparés avec ceux de la période précédente.

Une deuxième sorte de distorsion peut affecter les chiffres des calculs au coût historique du taux de profit pendant les périodes d'augmentation des prix des stocks de marchandises détenus par les compagnies. La rentabilité peut être grossie par l'augmentation apparente de la valeur de ces exploitations à la suite de l'inflation (15).

Andrew Kliman a essayé de fournir des chiffres qui éliminent ces deux sortes de distorsion en utilisant des calculs de prix historiques qui essaient d'effacer les effets d'inflation (16). La tendance générale de ses graphiques n'est pas complètement différente de celle de Brenner, Mohun et Moseley — sauf qu'ils montrent un redressement beaucoup plus faible de la rentabilité depuis le point bas du début des années 1980.

Une troisième distorsion des chiffres de la rentabilité peut venir des bulles d'actif. Celles-ci mènent les sociétés à affirmer que la valeur des actifs qu'elles détiennent est montée bien plus haut qu'il n'est possible de justifier par une augmentation quelconque de la valeur réelle de la production (cela est montré clairement dans les comptes de flux financiers des États-Unis (*Flow of Funds Accounts of the United States*) — et dans le cas des transactions financières, l'augmentation peut être enregistrée comme une partie de l'augmentation nette de la production nationale. Comme on calcule d'habitude les profits de l'économie nationale en déduisant les coûts salariaux de ce produit national net, son augmentation mène à l'impression que les profits augmentent davantage qu'ils ne le font dans la réalité. Le choc de la crise financière des deux dernières années mène maintenant certains commentateurs économiques bourgeois à reconnaître qu'il y avait « des profits fictifs » — et avec eux « une croissance économique fictive » — au milieu des années 2000, ou même plus tôt. La plupart des calculs de rentabilité essaient d'éviter ce problème en se restreignant aux sociétés non-financières (ou, quelquefois, au secteur non-financier). Mais beaucoup de sociétés non-financières importantes telles que la General Electric (la plus grande société industrielle des États-Unis), Ford et General Motors sont devenues de plus en plus dépendantes des opérations financières à partir des années 1990.

Le Financial Times a écrit qu'Andrew Smithers, l'analyste économique, « a soutenu depuis quelque temps que ceci est sérieusement dénaturé par l'inflation de la valeur des actifs. En 2007, calcule-t-il, les seuls changements dans les valeurs des biens immobiliers ont ajouté plus de 1 000 milliards de dollars aux comptes des entreprises non-financières » (17) ; Smithers calcule que les appréciations d'actif « ont représenté un niveau plutôt stupéfiant de 22 % des revenus totaux des sociétés non-financières » dans les dix dernières années (18). La General Electric a été condamnée à une amende de plusieurs millions de dollars en août pour avoir faussement gonflé ses niveaux de profit.

Il y a toutes les raisons de penser que les chiffres de Husson reflètent toutes ces distorsions. En tout cas, le site européen auquel il se réfère estime la valeur des investissements entrepris par les sociétés du point de vue de son coût de remplacement, pas par son prix historique. Il semble également probable que les chiffres sont pour l'économie entière, incluant tous les profits gonflés par la bulle pour le secteur financier. Mais sans un exposé détaillé de sa méthodologie et de ses sources il est difficile d'être plus précis.

Une compréhension défectueuse de la théorie

Ce ne sont pas seulement les chiffres de Husson qui sont discutables, mais aussi sa tentative de les expliquer dans des termes marxistes. Il écrit à propos de la « loi de la baisse tendancielle du taux de profit » de Marx : « il n'y a aucune raison a priori de penser que la tendance l'emporte systématiquement sur la contre-tendance. La productivité du travail est susceptible de compenser à la fois, de manière parfaitement symétrique, la progression du salaire réel et l'alourdissement du capital physique ».

L'accumulation de moyens de production ne signifie pas forcément, insiste-t-il, une augmentation de la composition organique de capital : « il y a la productivité du travail qui permet de réduire le coût des "machines". Et cette contre-tendance peut compenser l'augmentation du nombre de "machines" de telle sorte que l'évolution de la composition organique est indéterminée. »

Dans de telles circonstances une augmentation du taux d'exploitation de chaque ouvrier peut mener à une augmentation du taux de profit. Et il soutient, en se basant sur ses chiffres, que c'est ce qui s'est passé durant les 25 dernières années : « le numérateur et le dénominateur du taux de profit peuvent rester constants, et par conséquent le taux de profit lui-même. »

Il y a, cependant, une lacune dans son raisonnement. Il ignore un point important qui a été formulé par différents marxistes dans les controverses sur le taux de profit au cours des 40 dernières années (19). La controverse a été suscitée par le théorème du marxiste japonais Okishio qui a soutenu que, parce que les capitalistes n'introduiraient pas une nouvelle technologie à moins qu'elle n'augmente le taux de profit, l'augmentation du capital investi ne peut pas le réduire. Son effet serait en fait d'augmenter la productivité et ainsi de réduire le prix d'un nouvel investissement, ce qui produirait une augmentation générale de la rentabilité. La seule chose qui pourrait alors réduire la rentabilité serait une chute du taux d'exploitation (c'est-à-dire une augmentation de la part de la production allant aux ouvriers).

Il y a un contre-argument simple et concluant, qui a été exprimé de différentes manières par Robin Murray (20), Ben Fine et Lawrence Harris (21), Guglielmo Carchedi (22), Alan Freeman, Andrew Kliman (23) et moi-même (24). Il est que l'effet d'une productivité accrue sur la réduction du prix d'investissements futurs n'aide en rien des capitalistes individuels à tirer profit de l'investissement existant. Comme l'adage le dit, « On ne peut pas construire les maisons d'aujourd'hui avec les briques de demain. ». Le fait que de nouvelles machines coûteront moins cher dans une année ou deux ne réduit en aucune façon le montant que vous avez déjà dépensé sur celles que vous possédez. En fait, plus l'innovation technologique est rapide et plus la productivité augmente, plus les machines souffrent rapidement de « dépréciation morale » et deviennent obsolètes. Il y a par conséquent une pression accrue sur le taux de profit, et non une pression réduite.

Il y a seulement un procédé pour que cela mène à une pression réduite sur les taux de profit. C'est que le coût des investissements existants soit d'une façon ou d'une autre effacé des comptes (si les capitaux sont dévalorisés). Mais le capitaliste individuel ne peut pas simplement faire fi de ce qu'il a déjà dépensé. Même s'il le fait, il est de toute façon devant une réduction de la rentabilité.

Comme je l'ai exprimé dans mon dernier livre, *Zombie Capitalism* : « L'investissement (...) se fait à un moment donné. Le fait que l'investissement supplémentaire soit moins cher du fait de techniques de production améliorées se produit à un moment ultérieur. Les deux ne sont pas simultanés (...) Quand les capitalistes mesurent leurs taux de profit ils comparent la plus-value qu'ils obtiennent en utilisant des usines et des machines avec ce qu'ils ont dépensé pour les acquérir à un moment donné du passé — pas avec ce qu'il leur en coûterait pour les remplacer aujourd'hui (...) [Le taux de profit] implique nécessairement une comparaison de la plus-value actuelle avec l'investissement capitaliste préalable dont elle découle. La notion même de « valeur se mettant en valeur » est incohérente sans cela. »²⁵

Cela signifie qu'il y a seulement un moyen pour que la baisse du coût d'un nouvel investissement puisse résoudre le problème de rentabilité. C'est si certains capitaux subissent les pertes dues à la dévalorisation et font faillite pendant que d'autres en profitent en achetant leurs structures, équipement et matières premières pour moins que leur valeur. C'est-à-dire que la crise, en créant des conditions dans lesquelles certains capitaux en absorbent d'autres, fournit les conditions dans lesquelles les baisses de coût d'un nouvel investissement peuvent servir pour contrer la pression à la baisse à long terme des taux de profit.

Cependant, une composante empirique importante des crises économiques des 40 dernières années a été un niveau relativement bas des faillites. La concentration et la centralisation du capital signifient que les plus grandes entreprises sont en mesure de protéger leurs divisions les moins rentables de la faillite — un aspect déjà évoqué par Preobrajensky en 1931 (26). Et la peur de la part d'autres capitaux et États des dégâts qui découleraient de la faillite des très grandes entreprises elles-mêmes a amené les États à agir pour empêcher un tel événement dans chaque crise des dix dernières années — c'est ce que les commentateurs économiques des grands médias appellent maintenant le problème du « trop grand pour faire faillite » (*too big to fail*).

Une étude sur les faillites aux États-Unis conclut qu'elles y étaient effectivement rares jusqu'aux années 1990. Il y en a eu plus dans la crise courte de 2000-2002 (Enron et WorldCom étaient les plus connues) mais le tournant vers les renflouements d'État depuis l'effondrement de Lehman Brothers entre autres — dont la participation massive d'États pour empêcher l'effondrement de General Motors et de Chrysler — montre les limites de la dévalorisation de capital par la crise.

Ceci explique le dilemme des économistes néolibéraux qui lui sont confrontés. Une position hayekienne ou néoclassique pure signifierait qu'il faut laisser beaucoup d'entreprises géantes faire faillite pour laisser les autres en vie. Mais en réalité la concentration et la centralisation du capital ont atteint un point où les différents éléments du système sont tellement enchevêtrés que la faillite de sociétés non rentables peut faire souffrir, plutôt qu'aider, les sociétés rentables restantes.

Les véritables racines de la crise

Un tel raisonnement nous permet de voir que les racines de la crise résident en fait dans la pression à la baisse de la rentabilité depuis la fin des années 1960. Les tentatives d'y faire face ont inclu tous les moyens auxquels Husson fait référence — attaques sur les salaires, le salaire social, les conditions de travail et cetera — qui augmentent le taux d'exploitation. Un certain nombre de sources différentes montre une augmentation de la « part du capital » par opposition aux salaires pour tous les grands pays capitalistes. Mais en absence de faillites massives des entreprises géantes, cela n'a pas été suffisant pour faire remonter le taux de profit à son ancien niveau. Le résultat a été un ralentissement à long terme du taux d'accumulation productive, même en prenant en compte l'accumulation rapide qui a lieu en Chine.

En passant, il devrait être noté que cette tendance à la baisse de l'accumulation a un effet secondaire — le rythme réduit d'accumulation peut, au moins pendant un temps, réduire la pression à la hausse de la composition organique du capital (27).

Mais l'effet le plus important d'une accumulation réduite pendant une période d'augmentation du taux d'exploitation est d'ouvrir un espace vide entre les capacités de production de marchandises du système et la capacité du marché à les absorber. Cette « surproduction » n'est pas le résultat de la « sous-consommation » en tant que telle, mais de l'absence d'une accumulation suffisante pour remplacer la baisse de la demande de consommation par une demande accrue de biens d'investissement.

L'expansion du secteur financier s'est déroulée dans ce contexte. D'un côté elle a constitué une tentative des capitalistes d'obtenir des taux de profit plus élevés qu'ils ne le pouvaient par l'investissement productif. Ceci peut fonctionner pour certains capitalistes individuels, mais pas pour le système dans son ensemble, puisqu'au bout du compte la plus-value vient de l'investissement productif. D'un autre côté elle a permis aux travailleurs et aux membres de la classe moyenne de se voir accorder des prêts pour acheter des choses, ce qui a créé une augmentation à court terme de la demande pour des marchandises qui n'auraient pas pu être vendues sans cela. Ce « keynésianisme privatisé » a été clairement encouragé par Alan Greenspan à la tête de la Réserve fédérale américaine à la suite de l'effondrement de la bulle internet-télécommunications de la fin des années 1990 et de la panique au moment du 11 septembre. Mais cela ne pouvait pas non plus fonctionner au-delà d'un certain point parce que les travailleurs n'auraient pu se permettre de payer des intérêts suffisants sur leurs prêts pour fournir un niveau continu élevé de profit au secteur financier que si les salaires avaient été

augmentés — ce qui aurait réduit le taux de profit pour le système dans son ensemble. Comme même les commentateurs économiques bourgeois, tels que Martin Wolf, l'ont reconnu, les prêts ont permis qu'une section importante de la population américaine devienne « le consommateur en dernier ressort » pour le reste du système mondial — et surtout pour l'Allemagne, la Chine et, via la demande chinoise, pour le Japon, le reste de l'Asie de l'Est et l'Amérique latine.

La crise peut donc être considérée comme le produit de la « loi de la baisse tendancielle du taux de profit et ses facteurs antagonistes » — à condition que ces derniers soient vus comme ayant des effets limités, relevant le taux de profit à partir de son niveau très bas du début des années 1980, mais pas suffisamment pour susciter une accumulation à l'échelle nécessaire pour absorber tout ce que le système produit.

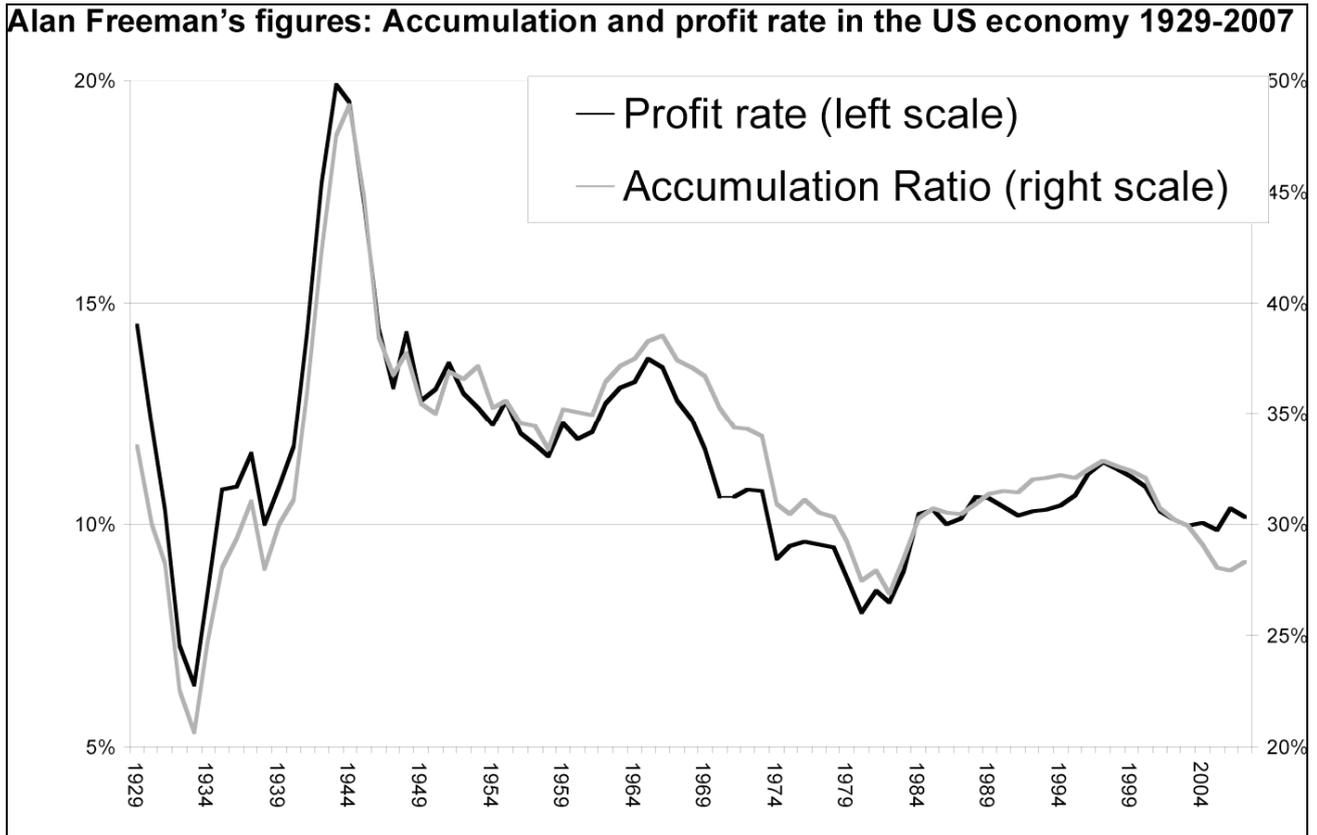
Ceci résout un mystère dans le graphique de Husson — montrant pourquoi son supposé haut niveau du taux de profit (plus élevé que durant la longue phase d'expansion des « trente glorieuses ») n'a pas amené un niveau d'investissement productif suffisant pour tirer l'ensemble de l'économie mondiale. Au lieu de cela, depuis trois décennies nous avons eu des périodes d'accumulation dans des zones particulières du système mondial depuis un certain nombre d'années (des périodes quelquefois intenses, comme au Brésil à la fin des années 1970, en Chine pendant les dix dernières années ou aux États-Unis au milieu des années 1990), mais aucune phase d'expansion globale durable. L'explication de Husson semble être qu'il y a des forces politiques empêchant le système de mettre en place les mesures keynésiennes qui lui seraient bénéfiques, et qui mènent plutôt à une diversion de capital-argent accumulé hors de l'investissement productif vers la finance. Il est plus logique de voir ce flux comme une réponse à des taux de profit productifs qui sont jugés trop bas — et cela est confirmé par tous les calculs de taux de profit à part ceux fournis par Husson.

Il faut ajouter que ses propres chiffres laissent une autre question sans réponse. Qu'arrive-t-il au capital-argent qui va dans la finance ? Car seule une partie peut y rester, puisque la finance (par définition) ne s'occupe pas principalement de le convertir en marchandises. Une partie sert à construire des bureaux financiers et à payer des salaires, mais la plus grosse partie retourne dans le reste du système. Le système financier est un réseau de tuyaux qui raccorde différentes parties du système qui, elles, convertissent le capital-argent en marchandises — ou au mieux, un évier, où le capital-argent peut absorber seulement une certaine quantité de capital-argent sans déborder. Le boom immobilier aura converti un peu de capital-argent en marchandises, mais pas autant qu'on aurait pu le croire puisque la plus grosse partie a été absorbée par la hausse des prix de l'immobilier et non par l'augmentation de la construction de logements (c'était particulièrement clair en Grande-Bretagne, où les prix du marché immobilier ont quadruplé en 12 ans, pendant que la construction de logements est restée à un niveau historiquement bas). En fait, les chiffres suggèrent, au moins pour les États-Unis, que ce n'est qu'au milieu des années 2000 que la finance n'est pas retournée en fin de compte vers l'investissement productif. Du milieu à la fin des années 1990 il y avait une dette nette des entreprises industrielles. Le problème était que même durant cette période, le capital ne se sentait globalement pas assez confiant en ce qui concerne la rentabilité pour entreprendre des investissements à une échelle nécessaire afin de produire une phase soutenue d'expansion.

* Chris Harman (1942-2009), économiste de formation, dirigeant du Socialist Workers Party (SWP) de Grande-Bretagne et de la Tendence socialiste internationale (un regroupement révolutionnaire international dont le SWP britannique est l'organisation principale), longtemps rédacteur en chef de l'hebdomadaire du SWP, *Socialist Worker*, puis de sa revue *International Socialism*, a participé au séminaire d'économistes et de membres de la IVe Internationale du 2 au 4 octobre 2009 à l'Institut International de Recherche et de Formation (IIRF) à Amsterdam. Nous reproduisons ici la traduction de sa contribution (traduit de l'anglais par Vanina Giudicelli et Sylvestre Jaffard). Le 7 novembre 2009, lors d'une conférence au Caire, il est décédé brusquement d'une crise cardiaque. Il avait publié récemment *The Prophet And The Proletariat : Islamic fundamentalism, class and revolution* (London, 1999), *A People's History of the World* (London, 1999), *Zombie Capitalism : Global Crisis and the Relevance of Marx* (London, 2009).

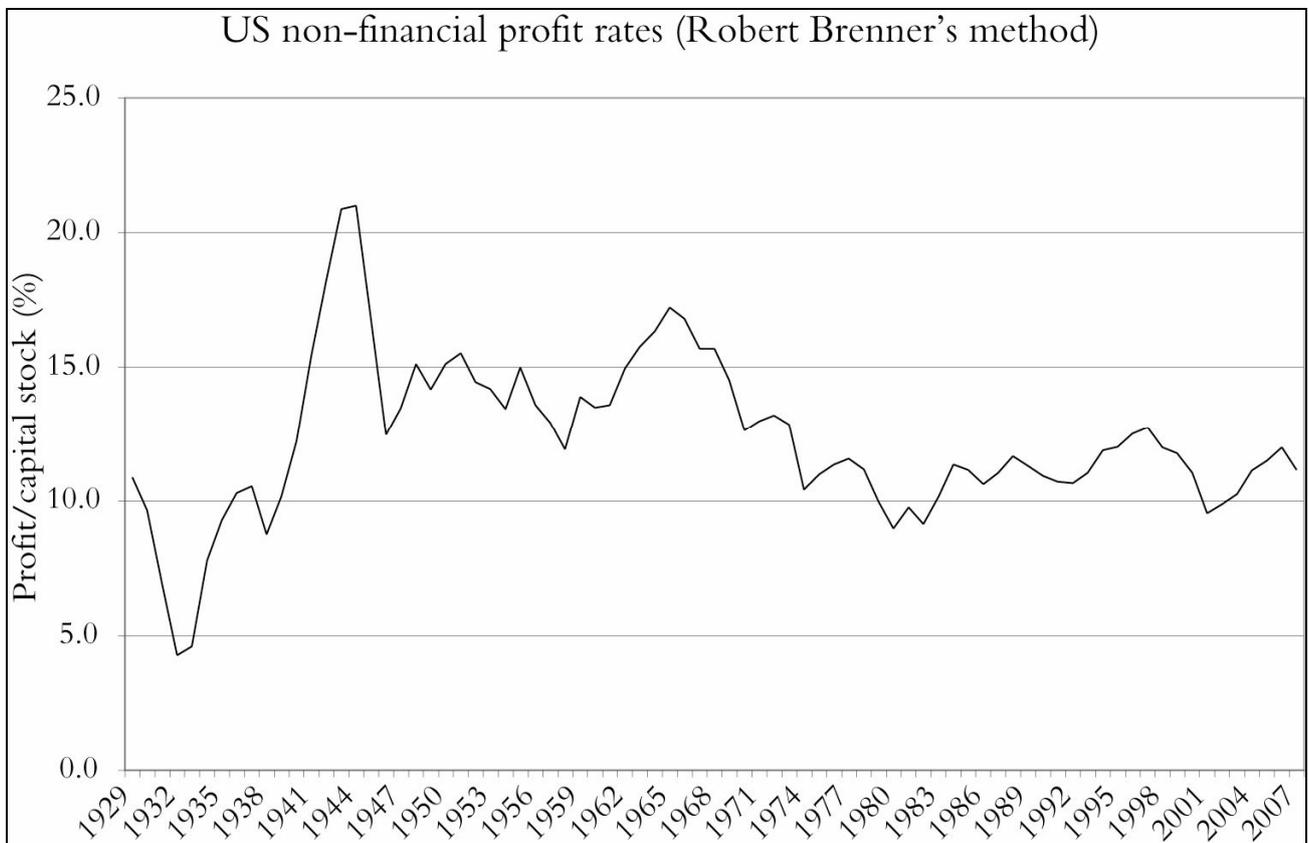
Notes

1. Cet article a été écrit pour une conférence qui a eu lieu récemment, organisée par la Quatrième Internationale.
2. Michel Husson, « Le dogmatisme n'est pas un marxisme », <http://www.npa2009.org/content/le-dogmatisme-n%E2%80%99est-pas-un-marxisme-par-michel-husson>
3. Les chiffres que je donne ici se basent sur le graphique de Husson, puisqu'il ne fournit pas d'autres détails statistiques.
4. Les graphiques correspondants sont à la fin de l'article.
5. Arnaud Sylvain, « Rentabilité et profitabilité du capital: Le cas de six pays industrialisés », http://www.insee.fr/fr/ffc/docs_ffc/ES341G.pdf
6. Gérard Duménil and Dominique Lévy, « The Profit Rate: Where and How Much Did it Fall? Did It Recover? (USA 1948-1997) », <http://www.jourdan.ens.fr/levy/dle2002f.pdf>
7. Arthur Alexander, « Japan in the Context of Asia ».
8. Fumio Hayashi & Edward C. Prescott, « The 1990s in Japan: A lost decade », Septembre 2001, http://www.elsevier.com/framework_aboutus/pdfs/prescott04.pdf
9. Mehmet Ufuk Tutan, « The Falling Rate of Profit in German Industry ».
10. Phillip Anthony O'Hara, « A Chinese Social Structure of Accumulation for Capitalist Long-Wave Upswing ? », *Review of Radical Political Economics*, 38 (2006), pp. 397-404.
11. Jesus Felipe, Edith Lavina et Emma Xiaoqin, Fan, « Diverging Patterns of Profitability, Investment and, Growth in China and India during 1980-2003 », *World Development* 36:5 (2008), p. 748.
12. Zhang Yu et Zhao Feng, « The Rate of Surplus Value, the Composition of Capital, and the Rate of Profit in the Chinese Manufacturing Industry : 1978-2005 », contribution à la Deuxième Conférence Annuelle du Forum International sur l'Economie Politique Comparée de la Mondialisation, 1-3 Septembre 2006, Université Renmin, Pékin, Chine.
13. *Bank of England Quarterly*, 1975.
14. Voir, par exemple, Stacey Tevlin et Karl Whelan, « Explaining the Investment Boom of the 1990s », Mars 2000.
15. *Bank of England Quarterly*, 1975.
16. Pour cela, il utilise les taux normaux d'inflation et sa propre approche basée sur l'« équivalent monétaire du temps de travail » (en anglais le MELT).
17. *Financial Times*, 26 Novembre 2008.
18. Tony Jackson, *Financial Times*, 30 Mars 2009.
19. En anglais, les débats se sont d'abord développés dans le *Bulletin of the Conference of Socialist Economists* au début des années 1970, avec des contributions de différents points de vue de Glyn, Murray, Himmelweit, Rowthorn, Armstrong, Fine et d'autres.
20. Robin Murray, *Bulletin of Conference of Socialist Economists*, 1973.
21. Ben Fine et Lawrence Harris, *Rereading Capital* (Macmillan 1979).
22. Guglielmo Carchedi, *Frontiers of political economy* (Verso, 1991).
23. Andrew Kliman, *Reclaiming Marx's Capital* (Lexington Books, 2007).
24. Chris Harman, *Explaining the Crisis* (Bookmarks, 1984), pp. 20-34 ; Chris Harman, *Zombie Capitalism* (Bookmarks, 2009), p. 68-75.
25. *Zombie Capitalism*, pp. 74-75. La première version de cet argument que j'ai trouvée était celle de Roger Murray, qui utilisait un « corn model » dans le *Bulletin of Socialist Economists*.
26. Evgeny Preobrazhensky, *The decline of capitalism* (ME Sharp, 1985), p. 137.
27. Les données pour les ratios capital-production et pour les ratios capital-travail suggèrent que cela a été le cas durant diverses périodes depuis le milieu des années 1970.



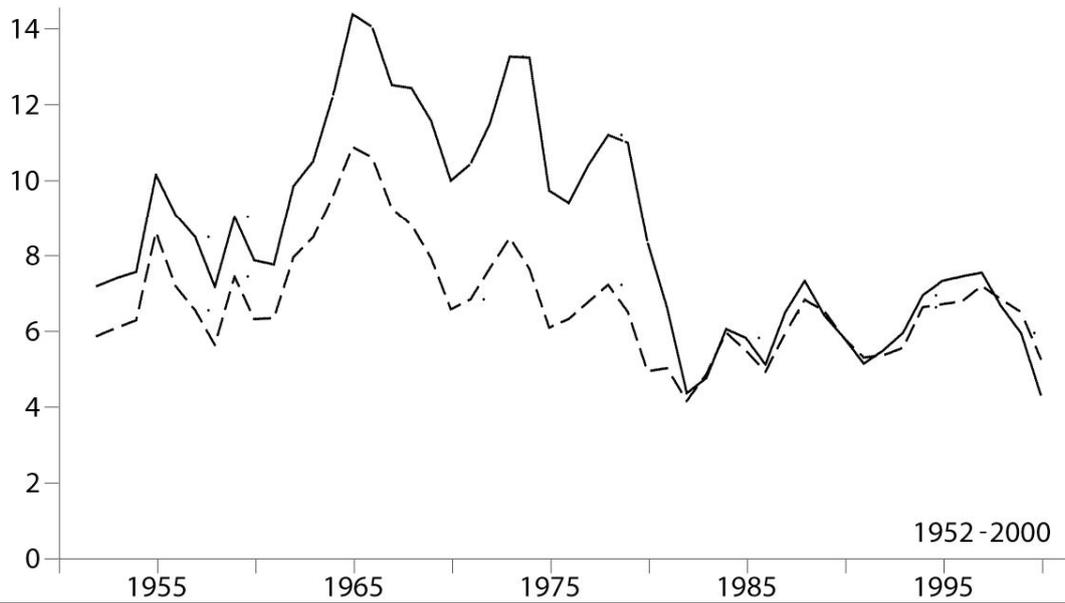
Source : US Bureau of Economic Analysis <http://www.bea.gov>, NIPA tables

Données : http://hetecon.academia.edu/documents/0044/9171/Source_Data_for_Freeman_Calculations_on_the_US_profit_rate.xls

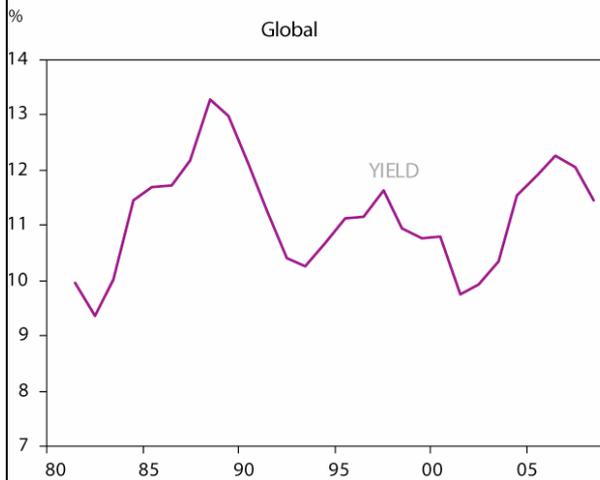


Dumenil and Levy:

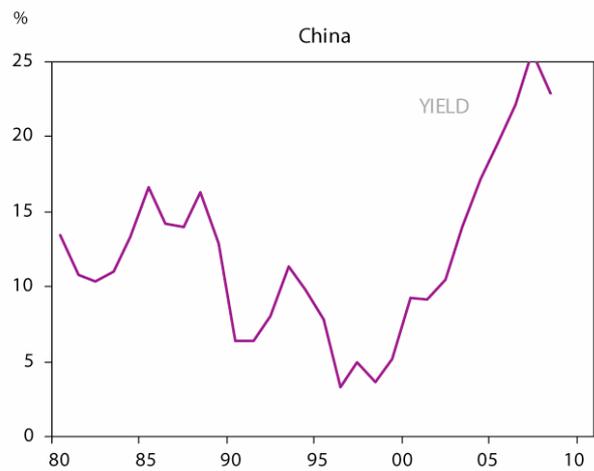
Profit rates accounting for (—) and abstracting from (---) the impact of financial relations: NFR-Corporate sector



Goldman Sachs estimates of yield on physical capital



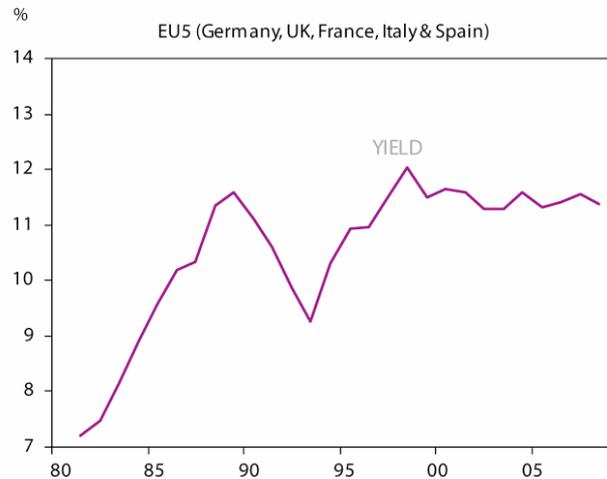
Source: Goldman Sachs estimates based on nat accts



Source: Goldman Sachs estimates based on nat. accts.



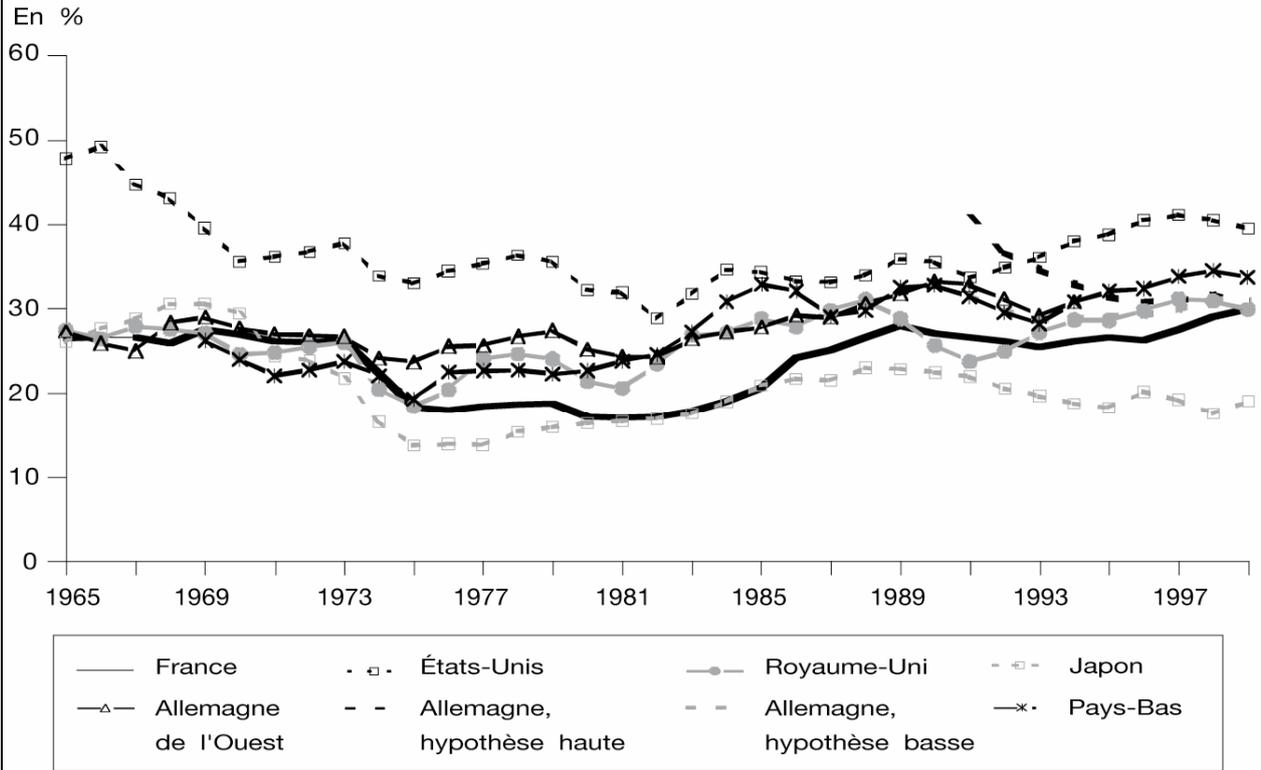
Source: Goldman Sachs estimates based on nat accts



Source: Goldman Sachs estimates based on nat accts

Arnaud Sylvain

Rendement brut du capital productif fixe hors logement*



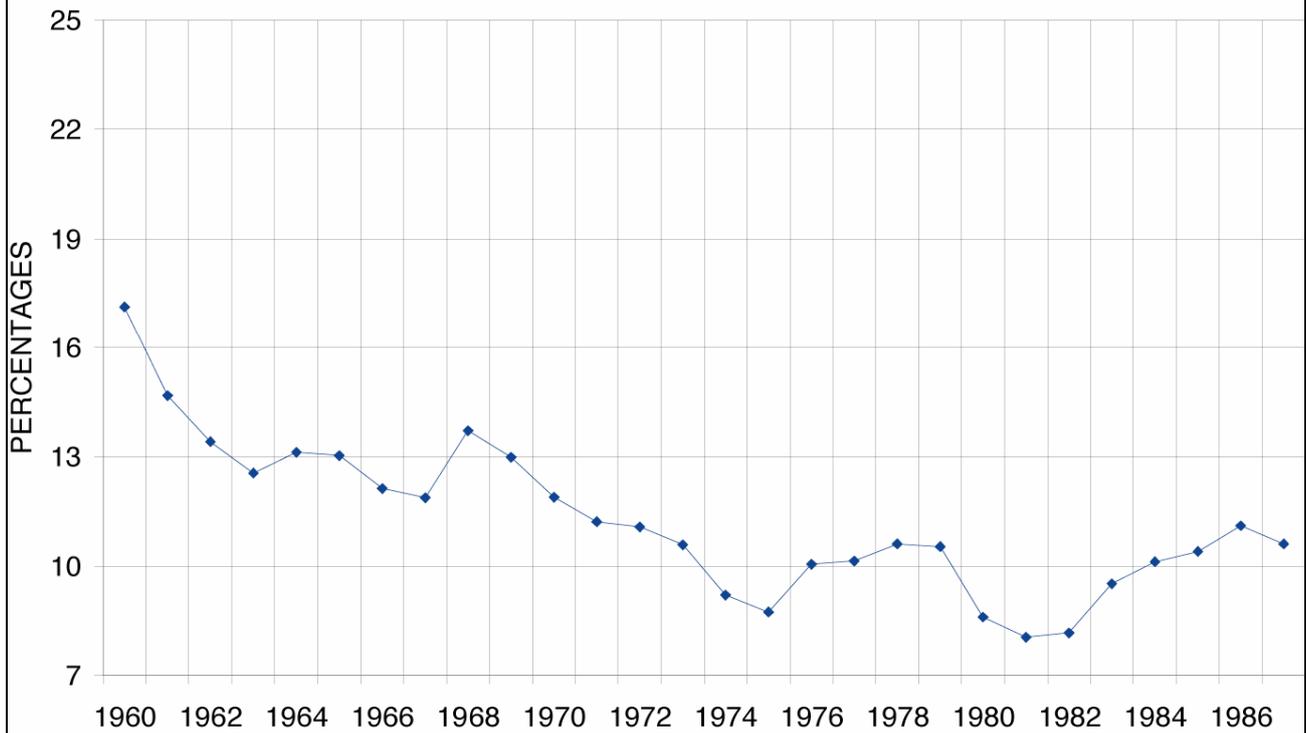
*Hypothèse de durée de vie des équipements de 8 ans.

Lecture : Pays-Bas, données disponibles après 1969.

Champ : secteur privé.

Source : base Mimosa, comptes nationaux, Maddison (1993), OCDE ; calculs de l'auteur.

Mehmet Ufuk Tutan: NET PROFIT RATE IN GERMAN TOTAL INDUSTRY, 1960-1987

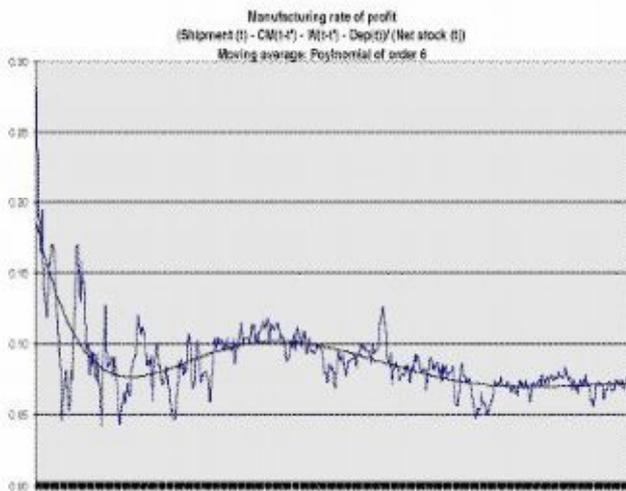


Simon Mohun: The pre-tax average rate of profit, USA, 1964–2001.

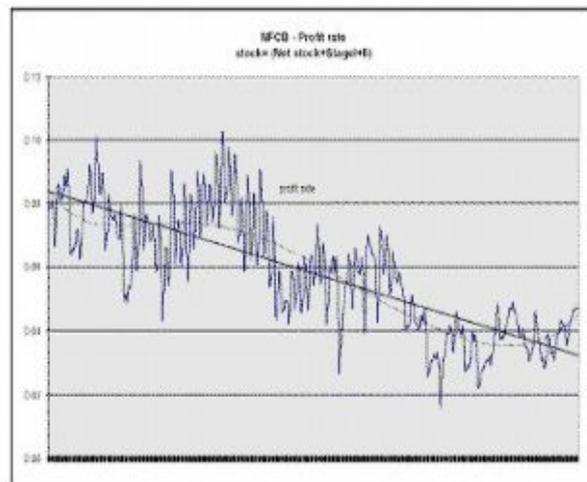


Duncan Foley and Piruz Alemi

Manufacturing Profit Rate



Non-financial corporate profit rate



http://www.fedreserve.gov/monetarypolicy/monetarypolicy.htm

