

# Quatre questions à Stefan Lampa, Président du conseil d'administration de KUKA Roboter

*A l'occasion du salon Automatica qui s'est déroulé à Munich en juin dernier, la rédaction de Jautomatise a rencontré Stefan Lampa, CEO de Kuka Roboter. Il n'a pas hésité à affirmer que le marché français occupe une place prépondérante dans la stratégie de l'entreprise qu'il préside. Morceaux choisis...*

### Comment percevez-vous le marché français chez Kuka Roboter au plan stratégique ?

Le marché français a toujours été important pour Kuka. Nous avons de bonnes relations avec les constructeurs automobiles en France. Il vient d'y avoir quelques années de ralentissement dans le passé récent mais nous nous attendons à un futur plus solide. Par exemple, la demande des constructeurs et celles de leurs

fournisseurs sont en croissance et nous sentons que certains secteurs de l'industrie française sont extrêmement positifs en matière de robotisation de leurs procédés d'assemblage.

Nous travaillons évidemment de longue date avec les groupes Renault et PSA. Mais nous sommes aussi très proches de leur réseau de fournisseurs où l'on trouve des entreprises remarquables comme Faurecia. Nous sentons que leur intérêt pour l'automatisation est très élevé et le recours à la robotisation est désormais au centre de leur champ de préoccupation, c'est pourquoi nous sommes si confiants dans l'avenir du marché français.

### Et que pensez-vous de la politique française de renouveau industriel appelée « Industrie du Futur » qui est sensiblement semblable à la démarche « Industrie 4.0 » existant en Allemagne ?

Je dirais que toute action du gouvernement qui encourage l'amélioration de la productivité dans l'industrie est une bonne chose. Par conséquent, j'apprécie vraiment que le gouvernement français se soit investi pour réellement stimuler le renforce-

ment de l'appareil industriel afin de s'assurer qu'une part croissante de la production soit réalisée en France. C'est exactement le genre de valeurs que nous partageons totalement chez Kuka, aider les productions locales à rester locales parce que c'est essentiel.

### Nous aimerions avoir votre point de vue sur ce que l'IoT apporte à la robotique ?

Vous savez, connecter le robot au cloud qu'il s'agisse d'une ressource partagée localement ou sur Internet, rend possible l'existence d'une foule de nouveaux services. Avant tout, vous pouvez rendre des données accessibles pour un grand nombre de nouveaux intervenants et donc, un grand nombre de cerveaux peuvent se pencher sur ces informations pour les analyser et créer de l'amélioration de manière continue ; il peut s'agir de productivité, de maintenance... Vous pouvez même aller jusqu'à faire des prédictions sur l'entretien courant au point que le robot ne sera pas arrêté parce qu'un élément tombe en panne puisque vous allez intervenir avant que cela se produise. On peut aujourd'hui faire de la maintenance prédictive dans l'activité réelle et plus seulement comme une simulation.



En faisant cela, vous permettez à des intervenants d'apporter leur intelligence et de l'imposer au robot et à l'automate ; c'est un changement radical qui va profondément bouleverser le jeu des rapports entre l'homme et la machine dans les années à venir.

### Est-ce que cela veut dire que par exemple, Kuka va investir en R&D dans l'intelligence artificielle ?

Absolument ! Nous regardons de très près un certain nombre d'entreprises engagées dans le domaine de l'intelligence artificielle pour comprendre comment nous pouvons tirer parti de leurs connaissances parce que certains des algorithmes qui existent aujourd'hui peuvent être extrêmement utiles à la robotique. Nous regardons comment ces personnes travaillent et nous mettons en place des partenariats et nous envisageons sérieusement les opportunités d'investissement dans ce secteur.

### Des noms ?

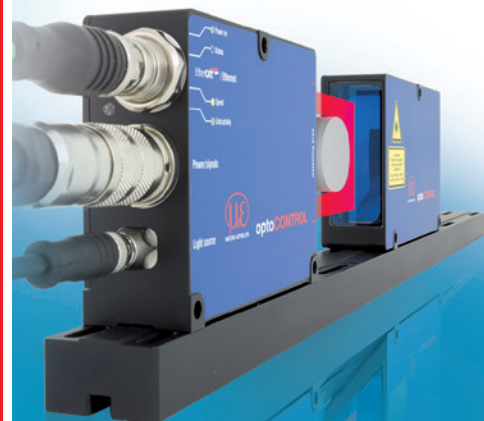
Je ne vous en donnerai pas... nous les gardons jalousement pour nous parce que je ne veux pas qu'en en parlant, le prix de ces entreprises grimpe en flèche. Mais je peux vous dire qu'il existe un grand nombre de start-up

qui ont de grandes compétences et que nous suivons leurs travaux avec la plus grande attention.

### En conséquence doit-on s'attendre dans les mois qui viennent à de nouvelles stratégies et à de nouveaux produits de la part de Kuka ?

S'agissant des mois qui viennent, beaucoup de choses sont en train d'arriver. Regardez ne serait-ce que le marché français sur lequel nous sommes extrêmement concentrés. Nous allons y apporter des robots prêts à l'emploi, facile à programmer et à utiliser. Il s'agit d'offres dédiées pour sceller, souder, surfacer et d'autres spécificités encore... Pourquoi est-ce si important ? Parce que le temps de mise en œuvre d'un robot prêt à l'emploi sera considérablement réduit, ce qui fait évidemment drastiquement chuter le coût d'intégration de la solution dans l'appareil de production.

Voilà le genre de choses sur lesquelles nous concentrons notre savoir-faire en direction du marché français... nous songeons aussi à la mobilité et bien sûr, nos robots collaboratifs reçoivent un excellent accueil en France et nous recevons énormément de demandes pour ces produits aujourd'hui. ■



## MICROMÈTRE LASER

### Compact avec contrôleur intégré

- Sans contact et sans usure
- Distances de mesure variables jusqu'à 2 m
- Haute résolution et précision
- Ajustable par interface web
- Interfaces : Ethernet / EtherCAT/ RS422 / Sortie analogique



Arête / Position



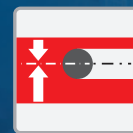
Diamètre



Fente



Segment



Centre

Tél. +33 139 102 100

[www.micro-epsilon.fr/odc](http://www.micro-epsilon.fr/odc)