Design
Arts
Médias

Entretien avec Carolina Herrera

Victoria González

2023-02-06

L'entretien a été réalisé le 20 octobre 2022 via Zoom. La designer industrielle Carolina Herrera, diplômée de l'UAA (Universidad Autónoma de Aguascalientes), a accepté de répondre à quelques questions sur le design et ses pratiques. Elle dirige actuellement son propre atelier de joaillerie en argent et enseigne à l'atelier de joaillerie de l'UAA.

Victoria González[1]: Bonjour, Mme Carolina Herrera. Je vous remercie de m'accorder de votre temps dans le cadre de notre enquête sur design et ses pratiques. Pourriez-vous tout d'abord nous dire quelques mots sur la formation en design que vous avez reçue ? Y a-t-il un décalage entre votre formation et le métier de designer tel que vous l'exercez ?

Carolina Herrera : Oui, bien sûr. J'ai étudié le design industriel à l'Universidad Autónoma de Aguascalientes au Mexique. J'ai étudié pendant quatre ans, de 2014 à 2018. Je pense qu'à l'université nous avons reçu beaucoup de préparation technique en termes de travail mais, en termes de marketing, j'ai l'impression que les designers enmanquent un peu pour pouvoir vendre nos produits. Mais en réalité, pour un processus de conception, la formation académique m'a beaucoup aidée pour [comprendre] comment développer un projet du début à la fin.

V. G : Dans quel type de structure (université, école, entreprise…) travaillez-vous actuellement ? Quelle y est votre fonction ?

C. H : J'enseigne à l'Universidad Autónoma de Aguascalientes, j'enseigne la joaillerie et j'ai également ma propre entreprise de joaillerie, où je réalise mes propres créations. À l'université, je suis la seule professeure qui enseigne la classe de joaillerie, j'enseigne à quinze étudiants. Et dans mon atelier, je débute : je ne développe mon activité que depuis quelques mois, donc pour l'instant je suis la seule employée.

V. G : Quels défis avez-vous rencontrés dans l'enseignement de la joaillerie ?

C. H : C'est un défi d'amener les étudiants à traduire leurs idées de conception en connaissances techniques. Beaucoup d'entre eux veulent commencer par faire des choses très élaborées. Et c'est bien mais, au départ, comme il n'y a pas de connaissances préalables, il faut partir de zéro, notamment en termes de procédés techniques pour développer une pièce. Je pense donc que c'est l'un des plus grands défis à relever pour pouvoir aider les étudiants à réaliser leurs projets.

V. G : Dans votre structure de travail, comment se déroule la conception d'un projet, depuis la commande du client jusqu'à sa livraison ?

C. H : Mon quotidien, c'est la préparation des cours à l'université. Au moment de développer la classe, cela varie beaucoup, cela dépend du type de connaissances et de processus que nous allons voir ce jour-là. Ce que je fais pendant les cours, c'est discuter avec les élèves de ce qu'ils veulent faire, regarder leurs dessins, les aider à trouver la bonne façon de réaliser les procédés techniques. Et dans mon atelier, cela dépend du nombre de projets que j'ai. Je dois planifier et organiser le projet que je vais réaliser tel ou tel jour. Organiser les livraisons, ce que je dois faire comme acheter les matériaux nécessaires comme l'argent, et faire fabriquer des outils comme des moules en résine. J'ai besoin de m'organiser pour ne pas faire plusieurs fois la même chose, mais pour optimiser mon temps et ne pas le perdre.

V. G : Quelle est la chose la plus importante pour vous dans vos activités quotidiennes en tant qu'enseignant et en tant qu'entrepreneur ?

C. H : Je pense que la chose la plus importante des deux côtés est de designer. Prendre le temps de faire la planification, en tenant compte des besoins du client. Dans mon cas, pour voir ce que le client recherche et pour satisfaire ce besoin. Du côté académique, c'est plutôt le besoin de faire atterrir les designs de mes étudiants, essayer de s'assurer qu'ils répondent aux exigences techniques qui sont enseignées, et qu'ils puissent apprendre, les besoins et les goûts des clients

© La revue DAM
téléchargé le 2026-11-09 17:23:22, depuis le 216.73.217.143

avec leurs designs. En termes de fabrication d'un produit du début à la fin, lorsqu'un client me contacte, j'essaie d'avoir une approche personnelle pour connaître ses goûts. Cela dépend de la personne, car certaines personnes proches de moi m'ont demandé des projets, alors c'est plus facile. Si je ne connais pas la personne, j'essaie d'être plus personnelle et de voir l'intention de ce qu'elle veut. À partir de là, je développe le design en fonction de mes connaissances et de ce que la personne recherche. Parfois, c'est pour un souvenir, pour leur maman ou leurs grands-parents. J'essaie de satisfaire cette partie personnelle avec le design. Pour le processus de fabrication des pièces, je fais fondre de l'argent ou de l'or, je réalise des laminages, des soudures et des polissages. Une fois que la pièce est prête, je la livre dans son coffret. Je dois aussi voir comment je vais m'y prendre, si je le livre personnellement ou si je l'envoie par colis. Les commandes que je prends varient parce que je débute. En ce moment, je prends environ trois commandes par semaine. Pour réaliser mes commandes, je fais appel à des ateliers de bijouterie d'Aguascalientes, car je ne dispose pas encore de toutes les machines et de tous les outils nécessaires, étant donné que je commence à peine. Quant à l'argent et à l'or, je n'ai heureusement aucun problème, puisque le Mexique est un producteur de ces matériaux. Tant au pays qu'en ville, il existe encore des mines actives d'où sont extraits ces minéraux. Mais pour réaliser des procédés comme le moulage ou d'autres procédés, je dois faire appel à d'autres ateliers de la ville.

V. G : Le temps accordé à un projet (toutes catégories et secteurs confondus) a-t-il changé depuis le début de votre carrière ? Comment vivez-vous ces changements (s'il y en a) ?

C. H : Oui, cela a définitivement changé. Je pense que lorsque nous venions de commencer nos études, nous ne savions pas comment mettre nos idées sur papier ou dans des maquettes. Dans notre projet final, dans la thèse, il nous a fallu beaucoup de temps pour le faire à cause de la méthodologie et de tout ce qui est impliqué dans la réalisation d'une thèse. Maintenant, dans le monde du travail, je ne pourrais pas me donner autant de temps pour concevoir et réaliser un projet. J'ai l'impression que le temps que je passe sur un projet a beaucoup changé. Je peux développer un prototype rapide en un ou deux jours. Par rapport à ce qu'il me fallait à l'université, c'est peu, car il fallait parfois des semaines pour développer un projet. Pour les prototypes et les modèles que je réalise dans le cadre de mes projets de joaillerie, cela dépend du matériau. Par exemple, si on me demande de fabriquer quelque chose en argent, je peux le faire directement en argent ou je peux faire le prototype en laiton parce que c'est moins cher. Mais si on me demande quelque chose en or, je fais le prototype en argent ou en laiton, pas en or. Il m'a fallu jusqu'à cinq prototypes pour arriver à la conception finale d'une pièce. Pour les idées qui ne sont pas encore claires pour moi, je réalise des prototypes rapides avec du fil d'aluminium ou tout ce que j'ai près de moi et avec des matériaux moins chers.

V. G : Auriez-vous un exemple de projet « réussi » et un exemple de projet « raté » à vos yeux, en dehors des critères marchands, c'est-à-dire qu'ils aient ou pas entraîné la satisfaction du commanditaire ? Quels sont, selon vous, les critères de réussite ou d'échec d'un projet ?

C. H : Oui, comme exemple d'échec, un projet n'est pas toujours réussi du premier coup. Il y en aura toujours un, ou même plusieurs essais, avant d'arriver au bon. Je pense avoir beaucoup appris de ces projets ratés ou de ceux pour lesquels je n'ai pas atteint le résultat souhaité du premier coup. En eux, je me demande pourquoi je n'ai pas bien fait les choses. Que dois-je faire pour le prochain ? De cette façon, j'évite de faire trop de prototypes. Il est également important d'être en contact permanent avec le client et de lui montrer d'abord le prototype jusqu'à ce qu'il soit satisfait du résultat. Je pense donc que les projets qui ont échoués sont ceux qui m'ont permis d'arriver à la pièce réussie. En créant un design à partir de zéro, j'ai la possibilité de montrer au client chaque étape du processus. Surtout ce que je fais avec les pierres, si je travaille avec un diamant, une zircone ou une autre pièce, il est important de montrer la pièce au client pour voir s'il l'aime ou pas et pour pouvoir la modifier. Pour moi, pour qu'une pièce soit réussie, il faut qu'elle plaise au client. Un exemple de projet raté, dont je peux vous parler, est le suivant: il y a un mois à peine, je réalisais un projet pour un client qui voulait une pièce pour un médecin traumatologue, qui avait traité la mère de mon client. Il voulait le logo du docteur en or. C'était un défi pour moi, car je n'avais jamais fait une telle chose en or auparavant. J'ai dû prototyper et imprimer en 3D le

© La revue DAM
téléchargé le 2026-11-09 17:23:22, depuis le 216.73.217.143

modèle à plusieurs reprises et réaliser un moule en silicone et en cire. C'était vraiment un processus très difficile parce qu'il n'était pas adapté la première fois, et aussi parce que je n'avais pas beaucoup de temps. J'ai finalement fait appel aux connaissances techniques de l'un des ateliers auxquels j'envoie des commandes, qui m'a aidé à terminer le travail. Sur le moment, c'était stressant car je pensais que le projet était un échec mais, au final, il s'est avéré qu'il convenait au client et au médecin.

En soi, c'est un échec. Oui, il y a eu de nombreux échecs auparavant, mais je ne me contente pas de dire que je n'ai pas pu le faire. J'essaie plutôt de dire : « J'ai échoué, mais je vais changer les choses pour que ça s'améliore ». Par exemple, dans le cas dont je viens de vous parler, j'ai fait de nombreux moules, mais aucun ne correspondait à ce dont j'avais besoin. Je n'ai pas continué à dire non, j'ai essayé de continuer jusqu'à ce que j'obtienne le oui, qui est la chose la plus importante.

Dans mon cas, c'est la satisfaction du client, c'est la personne qui va être contente ou pas d'un projet. Mais je comprends que si ce que je fais était plus commercial, je le mesurerais au montant des ventes ou au plaisir du marché. Je traite les commandes plus personnelles, pas par quantité vendue. Je vois donc mon succès dans la façon dont le client voit mes pièces.

V. G : Vous nous avez dit que vos créations sont basées sur les critères du client, donnez-vous une touche personnelle à la pièce que vous réalisez pour le client ?

C. H : J’interroge le client sur ses intentions et, en fonction de celles-ci, je fais des suggestions. Cela convainc le client parce que vous ajoutez quelque chose de plus au design. Ici, ce n'est pas comme acheter dans un magasin, car nous travaillons ensemble.

V. G : Que faudrait-il changer dans la formation et/ou dans l’exercice du métier pour améliorer les projets du point de vue des concepteurs et des utilisateurs ?

C. H : Ce que j'aurais aimé, c'est que pendant mes études à l'université, on m'ait appris à vendre mes créations. Dans notre vie professionnelle, nous rencontrons souvent des professeurs ou des défis où nous devons savoir défendre nos produits. Ne pas se limiter au rejet [d’un projet]. Pouvoir créer un design et le vendre, je pense que c'est ce qui nous manque.

V. G : Comment et quand avez-vous fait votre première rencontre avec les joaillerie?

C. H : J’ai toujours aimé les bijoux, quand j'étais enfant j'aimais voir les bracelets de ma mère et j'ai essayé de les refaire. Je m'intéressais également aux mécanismes tels que les bagues ou les boucles d'oreilles. Une fois, je suis allée à une exposition au Musée du Louvre où ils présentaient les bijoux de Christian Dior, ils nous ont montré comment il avait forgé sa marque et comment il était devenu un designer. Je sais que cette marque est plus orientée vers la conception de vêtements, mais ce que j'ai aimé, c'est le processus qu'ils ont montré pour fabriquer une pièce du début à la fin. Et je me suis dit que je voulais la même chose. Lorsque je suis revenue de ce voyage, j'ai réalisé qu'il existait un atelier de création de joaillerie contemporains à l’université.

V. G : Avez-vous constaté une évolution depuis vos débuts jusqu'à aujourd'hui ?

C. H : Oui, bien sûr. J'ai beaucoup évolué, dans la partie technique. Quand j'ai commencé, je ne savais même pas comment fondre, donc ce sont les bases que vous devez avoir pour être capable de designer une pièce, n'est-ce pas ? Je pense donc que, lorsque j'ai commencé, je n'avais pas beaucoup de connaissances techniques, je ne concevais pas des choses aussi complexes. Et aussi en ce qui concerne les besoins que j'avais à l'époque, je peux dire que j'ai beaucoup évolué depuis mes études de design jusqu'à aujourd'hui.

V. G : Quelque chose d'autre que vous aimeriez ajouter ? Avez-vous des conseils à donner aux designers ou aux personnes qui se lancent dans la joaillerie ?

© La revue DAM
téléchargé le 2026-11-09 17:23:22, depuis le 216.73.217.143

C. H : Eh bien, mon conseil aux designers serait d'être fidèles à eux-mêmes et à leurs créations, pas seulement pour surmonter un échec, mais de toujours chercher le « oui », d'être toujours ouvert à ce que le client veut et aussi d'essayer d'atterrir et de leur donner votre touche unique. Je pense que c'est le plus grand défi auquel nous sommes confrontés en tant que designers, il faut être fidèle à ses bases, à sa formation et à son professionnalisme.

V. G : Merci beaucoup pour votre temps et pour avoir partagé avec nous votre expérience en matière de design.

© La revue DAM
téléchargé le 2026-11-09 17:23:22, depuis le 216.73.217.143

1. Victoria González est étudiante du master 2 *Design, Arts, Médias*, Paris 1 Panthéon-Sorbonne, 2022-2023.

© La revue DAM
téléchargé le 2026-11-09 17:23:22, depuis le 216.73.217.143