

**Vrai/Faux (0.5 point chacune)**

Indiquez si l'énoncé est vrai ou faux

- \_\_\_ 1. On devrait éviter l'empathie pendant le processus de "Design Thinking", car ça mène à confusion.
- \_\_\_ 2. La conception n'est pas une science exacte avec une seule bonne réponse au problème.
- \_\_\_ 3. De différentes personnes peuvent avoir de différentes personnalités.
- \_\_\_ 4. Pour certains produits, le client et l'utilisateur peuvent être le même.
- \_\_\_ 5. Un bon énoncé du problème est une description précise et exhaustive du problème à être résolu.
- \_\_\_ 6. L'utilisateur connaît toujours le "vrai" problème et est le meilleur pour le décrire.

**Réponses multiples (2 points)**

Identifiez une ou plusieurs réponses qui complètent l'énoncé ou répond à la question le mieux

- \_\_\_ 7. Lorsque vous priorisez les besoins d'un client:
  - a. Un consensus d'équipe peut être utilisé
  - b. Les besoins peuvent être organisés en groupe
  - c. On ne devrait jamais utiliser des numéros pour prévenir des problèmes de classement
  - d. On ne devrait pas déranger le client encore avec plus de questions
  - e. Les données ne devraient pas être interprétées avant le processus pour éviter les préjugés de la part du designer
  - f. Aucune de ces réponses

**Choix multiples (1 point)**

Identifiez la meilleure réponse

- \_\_\_ 8. L'ordre des étapes dans le processus de conception est:
  - a. Critères de conception, identification des besoins, spécifications cibles
  - b. Identification des besoins, concepts préliminaires, critères de conception, spécifications cibles
  - c. Critères de conception, concepts préliminaires, spécifications cibles
  - d. Énoncé du problème, identification des besoins, critères de conception, concepts préliminaires
  - e. Identification des besoins, priorisation des besoins, critères de conception, concepts préliminaires
  - f. Aucune de ces réponses

**Réponses courtes (4 points)**

- 9. Quelles sont les cinq étapes qu'on utilise pour identifier les besoins d'un client?

---

---

---

---

**GNG1503A\_Quiz1**  
**Answer Section**

**TRUE/FALSE**

- |    |        |          |
|----|--------|----------|
| 1. | ANS: F | PTS: 0.5 |
| 2. | ANS: T | PTS: 0.5 |
| 3. | ANS: T | PTS: 0.5 |
| 4. | ANS: T | PTS: 0.5 |
| 5. | ANS: F | PTS: 0.5 |
| 6. | ANS: F | PTS: 0.5 |

**MULTIPLE RESPONSE**

- |    |           |        |
|----|-----------|--------|
| 7. | ANS: A, B | PTS: 2 |
|----|-----------|--------|

**MULTIPLE CHOICE**

- |    |        |        |
|----|--------|--------|
| 8. | ANS: E | PTS: 1 |
|----|--------|--------|

**SHORT ANSWER**

PTS: 4

- |    |      |
|----|------|
| 9. | ANS: |
|----|------|

1. Gather raw data from customers
2. Interpret the data in terms of customer needs
3. Organize the needs
4. Establish relative importance of needs
5. Reflect on the results