

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Session 2026 Blanc

ES - Relation client à distance et digitalisation

Partie pratique

Durée 40 minutes - Coefficient 2

CMS : Wordpress

L'accès à Internet n'est pas autorisé.

Toute consultation de site web sera assimilée à une fraude.

SUJET CANDIDAT Wordpress - Sujet A

CONTEXTE COMMERCIAL

L'ENTREPRISE : La Sablésienne

ACTIVITÉ : Production et commercialisation de biscuits et produits sucrés

EFFECTIF Total : 35

Mise en situation

Depuis 60 ans, la Biscuiterie La Sablésienne, située à Sablé-sur-Sarthe (72), produit de génération en génération la recette historique du sablé au beurre frais.

Arrière-petite-fille de pâtissier et fille de biscuitier, Amélie Loret-Scherrer a repris La Sablésienne depuis 2003 et perpétue ce savoir-faire tout en insufflant un vent de modernité.

Sa clientèle est composée de particuliers et de professionnels comme les comités sociaux et économiques. La Sablésienne distribue ses produits dans ses propres boutiques ainsi que dans les grandes et moyennes surfaces de la Sarthe (Carrefour, Super U, BioCoop, etc.).

L'entreprise participe activement à des salons professionnels locaux ou internationaux. Elle est également présente sur les réseaux sociaux (Instagram, Facebook).

Pour développer son activité, Amélie Loret-Scherrer a décidé de créer un site *web* avec le CMS WordPress et une boutique en ligne avec le CMS PrestaShop.

Malheureusement, faute de temps, ces deux sites ne sont pas terminés. Le site de l'entreprise, réalisé avec Wordpress, est accessible à l'adresse fournie par l'examineur.

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT	Session 2026
ÉPREUVE ES : Relation client à distance et digitalisation	Code Sujet : 23-NDRCUSP-P Page 2 sur 2
Deuxième partie : Epreuve ponctuelle pratique	

Travail demandé

Étudiant(e) en BTS NDRC, vous réalisez un stage au sein de l'entreprise La Sablésienne. Amélie Loret-Scherrer a créé une boutique en ligne pour développer le chiffre d'affaires de son entreprise. Elle vous demande de compléter son site, de mettre en avant une promotion et d'effectuer divers paramétrages.

Les questions sont indépendantes et peuvent être traitées dans n'importe quel ordre.

Q1. Créez un article de 150 mots qui annonce l'obtention du label "Entreprise du patrimoine vivant" en janvier 2026. Vous veillerez à la structure du contenu, à la variété des blocs et des médias, à la qualité rédactionnelle adaptée au web et au référencement de l'article.

Q2. Insérez un CTA sur la page d'accueil renvoyant à la page « Notre histoire ».

Q3. Insérez un formulaire de contact sur la page contact.

Q4. Créez une nouvelle page « Produits bio », et une sous-rubrique de la rubrique « Gourmandise ».

Q5. Insérez un bouton en pied de page vers les offres entreprises.

ANNEXE(S) :

En complément des annexes, vous pouvez également utiliser les documents de la médiathèque qui vous paraissent pertinents ainsi que les extensions préinstallées et présentes dans le back office.

Annexe 1 : label « Entreprise du Patrimoine Vivant »

- Label d'État français créé en 2005 délivré sous l'autorité du ministère de l'Économie et des Finances qui reconnaît l'excellence des savoir-faire d'exception.
- Le label EPV est une marque de reconnaissance de l'État, mise en place pour distinguer des entreprises françaises entre autres, et des savoir-faire industriels et artisanaux d'excellence.

Entreprise du patrimoine vivant (EPV) est un label officiel français. Accessible aux entreprises exerçant une activité de production, de transformation, de réparation ou de restauration, hors le cas des secteurs agricoles et de la pêche, il est attribué pour une période de cinq ans renouvelable.

La Sablésienne a su démontrer ses savoir-faire dans la biscuiterie avec son fameux sablé, dans le chocolat et dans la technique du ramassage à la main des biscuits.

Annexe 2 : Contact

Coordonnées de la Sablésienne :
1 avenue Jean Monnet
72300 SABLE SUR SARTHE
+33 2 43 95 04 53
contact@sablesienne.com

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT	Session 2026
ÉPREUVE ES : Relation client à distance et digitalisation	Code Sujet : 23-NDRCUSP-P Page 2 sur 2
Deuxième partie : Epreuve ponctuelle pratique	