

# 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 C

### 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'examinateur.

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

## 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. Complétez la page « Offres d'entreprises » avec au moins 150 mots. 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.

Q2. Insérez un CTA en dernière section de la page d'accueil vers la page « Offres d'entreprises ».

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

Q4. Créez une nouvelle catégorie pour les actualités « Entreprises ».

Q5. Insérez un bouton en pied de page vers la page contact.

### 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 : Détail des offres « Entreprises »

- Minimum 250,00 € commande globale.
- Livraison offerte sous 10 jours.
- 15% de remise sur les prix publics.
- Personnalisation de la boîte possible avec le logo de l'entreprise, 3 formats (petit 150g, moyen 400g, grand 800g).

Contact : [entreprises@lasablesienne.com](mailto:entreprises@lasablesienne.com)

#### Annexe 2 : Contact

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

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