



GOOGLE ADMOB

AdMob pratique

Créer et monétiser une application
mobile avec Google AdMob

LIVRE 2 · GOOGLE ADMOB

AdMob pratique

Créer et monétiser une application mobile avec Google AdMob

Guide pratique pour débutants

AdMob pratique

Créer et monétiser une application mobile avec Google AdMob

Collection La Clé Digitale, livre 2.

Édition 2026.

Dernière mise à jour : 10 octobre 2026.

Les règles des plateformes citées dans ce livre ont été vérifiées sur leurs pages officielles à cette date. Elles peuvent changer : consultez toujours les liens officiels réunis en fin d'ouvrage.

Ce livre est un guide d'information. Il ne garantit ni l'approbation d'une application par Google Play ou AdMob, ni un niveau de revenus. Les personnes, sites et chiffres des exemples sont fictifs et servent uniquement à illustrer les explications.

La Clé Digitale n'est ni affiliée à Google ni approuvée par Google. Google, AdSense, AdMob, Google Play, Firebase, Search Console, Analytics et YouTube sont des marques de Google LLC. Android est une marque de Google LLC. Flutter est une marque de Google LLC. Les autres marques citées appartiennent à leurs propriétaires.

© 2026 La Clé Digitale. Tous droits réservés. Ce fichier est destiné à l'usage personnel de son acheteur. Toute reproduction, revente ou diffusion, même gratuite, est interdite sans autorisation écrite.

lacedigitale.com

Sommaire

Introduction	5
Partie 1 • Comprendre avant de créer	8
1 Comprendre le marché des applications	9
2 Comment AdMob rémunère les applications	13
3 Choisir une idée d'application utile	17
Partie 2 • Créer son application	22
4 Comprendre Flutter et Android Studio	23
5 Créer une application Android avec Flutter	27
6 Préparer la version de publication	31
Partie 3 • Publier sur Google Play	35
7 Créer son compte développeur Google Play	36
8 Réussir la période de test obligatoire	40
9 Publier sur Google Play	44
Partie 4 • Monétiser avec AdMob	48
10 Les conditions d'éligibilité AdMob	49
11 Configurer les annonces et intégrer une bannière	54
12 Interstitiels et annonces avec récompense	59

13	Respecter la confidentialité et les consentements	64
14	Éviter le trafic incorrect	70
15	Suivre ses revenus et recevoir ses paiements	74
16	Améliorer la rétention des utilisateurs	80
	Conclusion	84
	Annexe 1 · Plan d'action sur 90 jours	85
	Annexe 2 · Glossaire	87
	Annexe 3 · Liens vers les documentations officielles	89

Introduction

Dans le bus, au marché, en salle de révision ou au bureau, presque tout le monde a un smartphone en main. Chaque application ouverte sur ces écrans peut afficher une petite publicité. Avec Google AdMob, le créateur de l'application touche une part de l'argent payé par les annonceurs. Ce livre vous montre, étape par étape, comment créer une application utile, la publier sur Google Play et la monétiser avec AdMob, en respectant les règles.

Ce guide est écrit pour les débutants francophones. Vous n'avez pas besoin d'être ingénieur. Il faut un ordinateur correct, une connexion Internet, un téléphone Android pour tester, de la patience et quelques heures par semaine. Les notions de programmation sont expliquées simplement, avec des exemples courts que vous pourrez recopier et adapter.

Ce que ce livre va vous apprendre

- Comprendre le marché des applications et la façon dont AdMob rémunère les développeurs.
- Choisir une idée d'application vraiment utile pour les gens autour de vous.
- Installer Flutter et Android Studio, puis créer une application Android.
- Préparer une version de publication signée, au format exigé par Google Play.
- Ouvrir un compte développeur Google Play, réussir la période de test obligatoire et publier.
- Créer un compte AdMob, faire approuver votre application et configurer vos blocs d'annonces.
- Intégrer des bannières, des interstitiels et des annonces avec récompense dans une application Flutter.

- Respecter la confidentialité des utilisateurs : consentement, règles de confidentialité, section Sécurité des données.
- Éviter le trafic incorrect, qui peut faire fermer un compte.
- Lire vos rapports (impressions, eCPM), recevoir vos paiements et fidéliser vos utilisateurs.

Ce que ce livre ne promet pas

Personne ne peut vous garantir qu'une application sera acceptée sur Google Play, ni qu'AdMob l'approuvera, ni qu'elle rapportera une somme précise. Google décide seul. Les revenus publicitaires dépendent du nombre d'utilisateurs actifs, de leur pays, du type d'annonces, de la saison et de la qualité de l'application. Une application qui démarre gagne souvent très peu pendant plusieurs mois.

Ce livre vous donne une méthode honnête. Il ne contient aucune astuce pour tromper Google : cliquer sur ses propres annonces, acheter de faux téléchargements ou utiliser un VPN pour paraître dans un autre pays mène presque toujours à la fermeture du compte et à la perte des gains.

Comment utiliser ce livre

Les chapitres suivent l'ordre réel d'un projet, de l'idée jusqu'au premier paiement. Lisez-les dans l'ordre la première fois. Chaque chapitre contient :

OBJECTIFS ce que vous saurez faire à la fin du chapitre ;

PAS À PAS les étapes à suivre, une par une ;

EXEMPLE CONCRET une situation réaliste qui illustre le chapitre ;

EXERCICE une action à réaliser avant de passer à la suite ;

ERREURS COURANTES les pièges fréquents et leurs solutions.

Les extraits de code sont présentés dans des cadres gris à bordure verte. Ils s'inspirent de la documentation officielle de Google pour le paquet `google_mobile_ads` et utilisent les identifiants de test publiés par Google.

Ne les publiez jamais tels quels : remplacez les identifiants de test par les vôtres seulement au moment de la publication.

Les personnes citées dans les exemples sont imaginaires. Les chiffres des exemples servent uniquement à expliquer les calculs : ce ne sont ni des moyennes ni des promesses.

À propos des captures d'écran. Les interfaces de Google Play Console, d'AdMob, de Flutter et d'Android Studio changent souvent. Les illustrations de ce livre sont des schémas simplifiés, marqués « Exemple simplifié ». Les noms des menus peuvent être légèrement différents sur votre écran. En cas de doute, suivez les pages d'aide officielles réunies à la fin du livre.

Indépendance. La Clé Digitale n'est ni affiliée à Google ni approuvée par Google. Google, AdMob, Google Play, Android, Flutter et Firebase sont des marques de Google LLC.



PARTIE 1

Comprendre avant de créer

Avant d'écrire la première ligne de code, il faut savoir comment une application gagne de l'argent, qui paie, et quelle idée mérite vos efforts.

Comprendre le marché des applications

OBJECTIFS

- Connaître les grandes façons de gagner de l'argent avec une application.
- Comprendre pourquoi Android et Google Play sont un bon point de départ.
- Savoir vérifier ce qui est possible depuis votre pays.

Une application, c'est un service dans la poche

Une application mobile est un programme installé sur un téléphone. Elle rend un service précis : apprendre, compter, traduire, s'informer, se divertir. Les gens l'installent parce qu'elle leur fait gagner du temps ou leur apporte quelque chose qu'ils ne trouvent pas ailleurs. Ils la gardent seulement si elle reste utile.

Il existe deux grands magasins d'applications : Google Play pour les téléphones Android et l'App Store d'Apple pour les iPhone. Dans de nombreux pays, une grande partie des téléphones vendus sont des Android, souvent d'entrée ou de milieu de gamme. Ce livre se concentre donc sur Android et Google Play. Flutter, l'outil que nous utiliserons, permet de viser l'iPhone plus tard avec le même code.

Les quatre modèles économiques

MODÈLE	PRINCIPE	POINTS D'ATTENTION
Gratuit avec publicité	L'application est gratuite. Des annonces s'affichent et rapportent de	Il faut beaucoup d'utilisateurs actifs.

	l'argent.	C'est le sujet de ce livre.
Achats intégrés	L'application est gratuite, mais certaines fonctions se paient (supprimer les annonces, contenu supplémentaire).	Les utilisateurs doivent pouvoir payer sur Google Play.
Abonnement	L'utilisateur paie chaque mois ou chaque année.	Il faut un contenu renouvelé en permanence.
Application payante	On paie une fois pour télécharger.	Difficile quand les concurrents sont gratuits.

Beaucoup d'applications combinent ces modèles. Le plus simple pour démarrer est la gratuité avec publicité, puis, quand l'application a des utilisateurs fidèles, un achat intégré pour « supprimer les annonces ».

Ce qui est possible depuis votre pays

La disponibilité des services de Google varie selon les pays. Avant de vous lancer, vérifiez trois listes officielles pour **votre pays de résidence** (liens en fin d'ouvrage) :

- **L'inscription comme développeur Google Play** : elle permet de publier des applications gratuites.
- **L'inscription comme marchand Google Play** : elle permet de vendre des applications payantes et des produits intégrés. Certains pays autorisent la première inscription mais pas la seconde : on peut alors publier des applications gratuites, mais pas vendre. Les acheteurs doivent aussi se trouver dans un pays où l'achat d'applications est possible.
- **La liste des pays où l'on peut s'inscrire à AdMob** (chapitre 10).
Quelques pays et territoires soumis à des sanctions en sont exclus.

Lisez attentivement la ligne de votre pays : certains noms se ressemblent et correspondent à des lignes différentes. Ces listes évoluent : vérifiez-les le jour où vous vous inscrivez.

Pas de contournement. Vous devez vous inscrire avec votre vraie identité, votre vraie adresse et votre pays réel de résidence. Utiliser un VPN, une fausse adresse ou le compte d'un proche vivant à l'étranger est contraire aux règles de Google, peut bloquer vos paiements et entraîner la fermeture définitive de vos comptes.

Qui gagne de l'argent avec les applications ?

Les applications qui réussissent ont trois points communs : elles résolvent un problème réel, elles sont simples à utiliser et elles donnent envie de revenir. Le nombre de téléchargements compte moins que le nombre d'**utilisateurs actifs**, c'est-à-dire les personnes qui ouvrent l'application régulièrement. Une application installée puis oubliée n'affiche plus d'annonces et ne rapporte plus rien.

EXEMPLE CONCRET

Karim, étudiant en informatique, compte les applications installées sur les téléphones de sa famille. Sa sœur Inès, élève de terminale, utilise surtout une messagerie, une application de dictionnaire et des PDF d'annales. Son oncle, cultivateur, a seulement une application de radio et une calculatrice. Karim remarque qu'aucune application ne propose des fiches de révision du bac classées par matière, hors ligne. Il note cette idée dans un carnet : c'est le point de départ de son projet.

Les contraintes de vos utilisateurs

Pour beaucoup d'utilisateurs, les données mobiles coûtent cher, le réseau est parfois lent et le téléphone a peu de mémoire : une application légère, qui fonctionne hors ligne, a un vrai avantage. Une interface claire, avec des icônes, aide aussi ceux qui parlent une autre langue que le français au quotidien. Enfin, peu de gens paient avec une carte bancaire sur Google Play : une application gratuite financée par la publicité est souvent plus réaliste au départ.

EXERCICE

Interrogez cinq personnes de votre entourage, d'âges différents. Demandez-leur : « Quelles applications utilisez-vous chaque semaine ? Laquelle vous manque ? » Notez les réponses dans un carnet de projet. Vous vous en servirez au chapitre 3.

ERREURS COURANTES

ERREUR	SOLUTION
Viser d'abord le nombre de téléchargements.	Viser les utilisateurs actifs : ce sont eux qui voient les annonces.
Supposer, sans vérifier, que son pays est inclus ou exclu de Google Play ou d'AdMob.	Consulter les listes officielles le jour de l'inscription.
S'inscrire comme résident d'un autre pays « pour gagner plus ».	Ne jamais le faire : c'est interdit et cela bloque les paiements.
Créer une application lourde qui ne marche qu'avec une bonne connexion.	Prévoir un usage hors ligne et un poids réduit.

Comment AdMob rémunère les applications

OBJECTIFS

- Comprendre le rôle de l'annonceur, de Google et du développeur.
- Connaître les principaux formats d'annonces mobiles.
- Savoir ce que signifient impression, clic, eCPM et revenus estimés.

Trois acteurs

AdMob est la plateforme publicitaire de Google pour les applications mobiles. Elle relie :

- **les annonceurs**, entreprises qui paient pour montrer leurs publicités (une banque, une école, un opérateur, un jeu) ;
- **les éditeurs**, c'est-à-dire les développeurs d'applications qui réservent des emplacements pour ces annonces : c'est vous ;
- **Google**, qui choisit automatiquement les annonces, encaisse l'argent des annonceurs et reverse une part aux éditeurs.



Le circuit de l'argent dans AdMob.

Les formats d'annonces

FORMAT	DESCRIPTION	BON USAGE
Bannière	Bande rectangulaire, souvent en bas de l'écran, qui reste affichée pendant l'utilisation.	Écrans de lecture, listes.
Interstitial	Annonce plein écran qui apparaît entre deux étapes.	Fin d'un quiz, changement de chapitre.
Avec récompense	L'utilisateur choisit de regarder une annonce en échange d'un avantage dans l'application.	Débloquer une correction, une série d'exercices.
Interstitial avec récompense	Annonce plein écran qui offre une récompense, présentée à un moment de transition.	Applications plus avancées.
Native	Annonce dont l'apparence s'intègre au design de l'application.	Listes et fils d'actualité.
À l'ouverture	Annonce affichée quand l'utilisateur revient dans l'application.	Applications très utilisées.

Ce livre détaille les trois formats les plus utiles pour débiter : la bannière, l'interstitiel et l'annonce avec récompense.

Impressions et eCPM

Dans AdMob, une **impression** est une annonce diffusée auprès d'un utilisateur. Les **revenus estimés** sont le montant calculé pour la période ; il peut encore changer lors de la finalisation en fin de mois. L'**eCPM** exprime ces revenus pour mille impressions :

$$\text{eCPM} = \text{revenus estimés} \div \text{impressions} \times 1\,000$$

L'eCPM n'est pas un prix fixe. Il varie selon le pays des utilisateurs, la saison, les catégories d'annonces autorisées et le format. Le chapitre 15 revient en détail sur ces indicateurs.

EXEMPLE DE CALCUL *chiffres fictifs, pour apprendre à calculer*

Impressions dans le mois	50 000
Revenus estimés	15,00 \$
$\text{eCPM} = 15 \div 50\,000 \times 1\,000$	0,30 \$

Avec cet eCPM, 1 000 impressions rapportent environ 0,30 \$. Pour gagner plus, il faut plus d'utilisateurs actifs, des annonces mieux placées ou des formats plus valorisés, comme l'annonce avec récompense choisie par l'utilisateur.

EXEMPLE CONCRET

Aminata a créé une application de conseils pour les cultures maraîchères. Son application compte 800 utilisateurs actifs par jour. Chacun voit en moyenne trois annonces : cela fait environ 2 400 impressions par jour, soit 72 000 par mois. Fatoumata comprend que son revenu dépendra moins d'un « bon prix » que du nombre de personnes qui ouvrent son application chaque jour. Elle décide de travailler d'abord la fidélité de ses utilisateurs.

PAS À PAS : ESTIMER LE POTENTIEL D'UNE IDÉE

- 1 Estimez le nombre de personnes qui pourraient utiliser l'application chaque jour.
- 2 Estimez le nombre d'annonces vues par visite, sans gêner l'utilisateur (une bannière, parfois un interstitiel).

- 3 Multipliez pour obtenir les impressions par mois.
- 4 Faites trois hypothèses d'eCPM (basse, moyenne, haute), en sachant que seul votre compte AdMob vous donnera la valeur réelle.
- 5 Comparez le résultat au temps que vous allez investir. Si le calcul est décourageant, cherchez une idée avec plus d'usage quotidien.

EXERCICE

Une application a 30 000 impressions et 6,00 \$ de revenus estimés dans le mois. Calculez son eCPM. Si le nombre d'impressions double et que l'eCPM reste identique, quels seront les revenus ?

Réponses : eCPM 0,20 \$; revenus 12,00 \$.

ERREURS COURANTES

ERREUR	SOLUTION
Croire qu'AdMob paie un montant fixe par téléchargement.	AdMob rémunère les annonces diffusées et cliquées, pas les installations.
Comparer son eCPM à des chiffres vus sur les réseaux sociaux.	Ne se fier qu'à ses propres rapports : l'eCPM dépend du pays, du format et de la saison.
Multiplier les annonces pour augmenter les impressions.	Trop d'annonces fait fuir les utilisateurs et peut enfreindre les règles (chapitre 12).

Choisir une idée d'application utile

OBJECTIFS

- Trouver des idées à partir de besoins réels.
- Évaluer une idée avec une grille simple.
- Définir la première version, la plus petite possible.

Partir d'un problème, pas d'une technologie

Une bonne idée d'application commence par une phrase simple : « Les gens de tel groupe ont du mal à faire telle chose. » Si vous ne savez pas compléter cette phrase, votre idée n'est pas encore prête. Cherchez dans votre vie quotidienne : école, commerce, agriculture, transport, religion, santé, langues.

Des idées utiles au quotidien

IDÉE	PUBLIC	POURQUOI LES GENS REVIENNENT
Révision du bac (annales, quiz, fiches)	Élèves de terminale, enseignants	Révision quotidienne pendant l'année scolaire.
Dictionnaire bilingue langue régionale – français	Élèves, familles éloignées, voyageurs, associations	Recherche de mots, mot du jour, audio.
Horaires de prière par ville	Fidèles de toutes les villes	Consultation plusieurs fois par jour.

Agenda agricole (semis, récoltes, conseils)	Cultivateurs, groupements, techniciens	Rappels selon la saison et la culture.
Carnet de comptes pour petits commerçants	Boutiquiers, vendeuses du marché	Saisie quotidienne des ventes et crédits.

Contenus et droits. Un dictionnaire, des annales ou des horaires de prière reposent sur des données. Vous devez en être l'auteur ou avoir l'autorisation de les utiliser. Les sujets d'examen officiels, les livres et les dictionnaires existants sont protégés : demandez l'accord écrit des auteurs ou de l'institution, ou créez vos propres contenus. Pour des horaires de prière, indiquez la méthode de calcul utilisée et faites-les vérifier par une personne compétente de votre communauté.

La grille d'évaluation

Notez chaque idée de 1 à 5 sur les critères suivants. Gardez celle qui obtient le meilleur total.

CRITÈRE	QUESTION À SE POSER	NOTE
Besoin réel	Des personnes m'ont-elles dit qu'elles en avaient besoin ?	
Usage fréquent	Va-t-on l'ouvrir chaque jour ou chaque semaine ?	
Faisabilité	Puis-je créer une première version en quelques semaines ?	
Contenu disponible	Ai-je le droit d'utiliser les données nécessaires ?	
Hors ligne	L'application peut-elle fonctionner sans connexion ?	

Compatibilité avec la publicité

Le public est-il adulte ou adolescent, et le sujet est-il compatible avec les règles AdMob ?

Public enfant. Si votre application vise des enfants de moins de 13 ans, Google Play impose les règles de son programme « Familles » et des SDK publicitaires autocertifiés pour ce public (chapitre 9). Pour un premier projet, il est plus simple de viser un public adolescent ou adulte.

La première version : petite et utile

Ne cherchez pas à tout faire. La première version, souvent appelée MVP (produit minimum viable), contient seulement la fonction principale. Vous ajouterez le reste quand de vrais utilisateurs vous diront ce qui leur manque.

PAS À PAS : DÉFINIR VOTRE PREMIÈRE VERSION

- 1 Écrivez la phrase du problème : « Les ... ont du mal à ... »
- 2 Listez toutes les fonctions imaginables, puis entourez une seule fonction indispensable.
- 3 Dessinez sur papier les trois à cinq écrans nécessaires (accueil, liste, détail, paramètres).
- 4 Décidez où les annonces apparaîtront sans gêner : une bannière sur les listes, un interstitiel entre deux quiz, une récompense pour un bonus.
- 5 Fixez une date de fin réaliste pour cette première version, par exemple six semaines.

BacRévision

Mathématiques

Physique-chimie

Philosophie

Histoire-géographie

Bannière (annonce)

Quiz · Maths

Question 4 sur 10

A. 12

B. 18

C. 24

Valider

Correction

Score : 7 / 10

Voir la correction détaillée
(vidéo pub)

Quiz suivant

Exemple simplifié : maquette papier de trois écrans et emplacements prévus pour les annonces.

EXEMPLE CONCRET

Nadia, enseignante de français, parle aussi une langue régionale. Elle hésite entre un dictionnaire bilingue et une application de conjugaison. Avec la grille, le dictionnaire obtient 26 points : forte demande des familles qui veulent transmettre la langue, usage quotidien, fonctionnement hors ligne facile. Elle décide de commencer par 1 500 mots qu'elle a elle-même rédigés avec deux collègues, avec leur accord écrit. La première version comportera seulement une recherche, une fiche de mot et un « mot du jour ».

EXERCICE

Choisissez trois idées à partir de votre enquête du chapitre 1. Passez-les à la grille d'évaluation. Pour l'idée gagnante, dessinez les écrans de la première version et marquez les emplacements d'annonces.

ERREURS COURANTES

ERREUR	SOLUTION
Copier une application existante à l'identique.	Apporter une vraie différence : contenu local, hors ligne, langue nationale.
Utiliser des annales, des livres ou des sons sans autorisation.	Créer ses contenus ou obtenir un accord écrit. Google Play retire les applications qui violent la propriété intellectuelle.
Vouloir tout faire dans la première version.	Une seule fonction principale, bien faite.
Choisir un sujet interdit ou sensible pour la publicité.	Lire les règles de contenu de Google Play et d'AdMob avant de commencer.



La Clé Digitale

Apprenez, créez et développez vos revenus numériques.

Dans la même collection : AdSense de A à Z · De zéro à une chaîne YouTube monétisable · TikTok Business · Facebook Pro · WordPress de A à Z.

lacedigitale.com