

# L'histoire de Swello, racontée par son fondateur, Jonathan Noble

*L'entrepreneur, qui a lancé la première version de Swello à quinze ans, compte aujourd'hui 100.000 utilisateurs sur sa plateforme de gestion de réseaux sociaux. Parmi ses clients, Jonathan Noble peut citer le Gouvernement Français, la Ville de Paris, le Groupe IONIS (Epitech, Epita, ISEG...) ou encore Thélem Assurances.*

Temps de lecture : minute

---

7 octobre 2022

*" Au départ, nous voulions simplement ajouter une ligne sur notre CV ", raconte Jonathan Noble dont l'objectif initial de Swello n'était pas de concrétiser un business. Pourtant, le succès a vite été au rendez-vous et la plateforme de gestion de réseaux sociaux a déjà enregistré depuis sa création, 5,3 millions de posts programmés.*

## La genèse de Swello : un bout de code partagé sur Twitter

*" Au début, je faisais ça seulement pour m'amuser, et maintenant, c'est une entreprise ", explique le CEO de Swello. Alors âgé de quinze ans, Jonathan Noble animait un blog high tech, " je parlais des nouveautés ".*

Le futur fondateur de Swello constate rapidement les rouages du Community Management : *" J'avais détecté qu'en journée mes tweets avaient plus d'impact que lorsque je les publiais pendant la soirée, à mon retour de l'école ".* La 4G n'était pas la norme, et Jonathan Noble n'avait d'ailleurs pas de smartphone à l'époque. *" J'ai posté un tweet, pour demander si un outil existait pour pouvoir programmer les tweets, tout le*

*monde m'a dit non. Mais une personne m'a dit qu'elle pouvait me faire un bout de code et qu'elle me laisser l'utiliser ".*

Grâce à l'aide d'un autre développeur, il travaille durant deux ans sur la construction de la plateforme, avec un accès gratuit, évidemment. "*J'avais quinze ans, il avait quatorze ans, on l'a développé pour notre usage personnel. Mais dès la première semaine de production, le journal L'Equipe a commencé à l'utiliser, on s'est dit qu'il y avait quelque chose à faire ".*

L'intégration de l'API Twitter s'est faite en octobre 2010. Aujourd'hui, Jonathan Noble dirige une équipe de quatorze personnes.

## Être entrepreneur : les premiers pas

C'est en 2015 que Jonathan Noble et son associé Thibaud Spieser se lancent à temps plein dans l'aventure de Swello, qui s'appelait d'ailleurs ClockTweets à l'époque. Ils décident de mettre en place des abonnements payants. "*On a mis en ligne la version freemium un matin, à 6h48 je crois, et à 6h51, le premier client a payé un abonnement annuel ".* Mais les débuts ne sont pas fulgurants, "*les premiers mois, on ne gagnait pas énormément, on captait cinq ou dix utilisateurs par mois ".*, avoue Jonathan Noble.

Avec un chiffre d'affaires très faible, les deux cofondateurs parviennent tout de même à convaincre : "*On nous a dit qu'on croyait en nous, en tant que personne, et on a fait une levée de fonds de 465.000 euros. Ce qui est énorme quand on a 21 ou 22 ans ".* Et le CEO de Swello avoue qu'il garde le même état d'esprit pour ses propres recrutements. "*Il n'y a pas de méthode, les études ne définissent pas une personne, ce qui nous importe ce sont les vraies compétences de la personne ".*

# S'intégrer dans l'écosystème

Jonathan Noble liste une ergonomie très simple, ou des fonctionnalités inédites, comme les facteurs de succès pour sa plateforme. Il souligne aussi l'apport de valeur qu'il veut proposer à ses clients. " *On a un blog, un podcast, nous faisons des webinars, des livres blancs, et plus récemment, nous avons annoncé l'organisation de l'événement Swello Days* ". Un évènement prévu le 14 octobre prochain, que Swello organise à l'Opéra de Toulon, pour rassembler des acteurs du secteur, partager les bonnes pratiques et échanger sur le futur des réseaux sociaux. " *Avec Meta, Tiktok, Universal Pictures ou encore Konbini, mais aussi des créateurs de contenus* ".

" *On est toujours dans l'idée d'apporter de la valeur* ", explique l'entrepreneur. " *Ce type d'évènement manquait dans le sud de la France, nous voulons faire rayonner Toulon, et créer un évènement à notre image, avec l'idée d'en faire un rendez-vous régulier !*".

---

Article écrit par Charlotte Rabatel