

**Anthony Alonso, OXI,
(promo 2007)**

▣ Entreprendre : “ Se donner toutes les chances ”

« Je me suis toujours senti entrepreneur dans l'âme. Restait à définir le créneau sur lequel j'allais m'engager. Je ne sais pas s'il y a un bon moment pour se lancer, mais je sais qu'il faut se donner toutes les chances pour réussir. Cela passe par travailler dans un domaine qu'on aime, être passionné, avoir la foi dans ce qu'on fait. Il faut savoir de quoi on parle et ne jamais occulter l'aspect humain. Cela m'occupe beaucoup, j'essaie au maximum d'impliquer les équipes, de faire du team-building. Je veux qu'ils se sentent aussi Oxi que moi. On commet des erreurs, mais je suis très fier d'avoir l'équipe que j'ai et de l'emmener sur des projets d'envergure dans un métier qui s'avère extrêmement utile pour le développement numérique des territoires. C'est une affaire de confiance entre êtres humains. Je pense qu'il est essentiel d'être un bon communicant. Et j'ai un défaut, celui d'être un éternel insatisfait, de vouloir toujours faire plus et mieux ».

▣ L'ESIGELEC et moi : “ Des sujets très variés ”

« J'ai suivi un cursus classique, avec finalement le petit regret de ne pas avoir choisi l'alternance, qui est si formatrice, qui permet de se confronter aux réalités du terrain et aux contraintes de l'opérationnel. J'ai vraiment apprécié de pouvoir toucher à de nombreux domaines, d'avoir des apports théoriques sur des sujets très variés. Cela m'a été très utile par la suite. Au cours du projet Ingénieur, j'ai particulièrement aimé la collaboration avec cinq autres étudiants. Nous avons su créer une synergie en étant à l'écoute les uns des autres. Je connais la valeur des étudiants de l'ESIGELEC et c'est pour cela que je n'hésite pas à travailler avec certains d'entre eux qui viennent de lancer leur entreprise ».

▣ Mon entreprise : “ Transmettre le savoir ”

« J'ai commencé à me diversifier et me différencier sur la prestation montage sur les salles serveur. Je propose maintenant du multi services avec de l'aménagement, du design de la salle, jusqu'à la construction. Et j'ai signé un partenariat avec Legrand, de plus en plus présent sur les datacenters, avec leur structure Data Center Solution. Nous y sommes entrés pour mettre en place toutes les armatures, les armoires, les questions de flux d'air frais et chaud, sur toute la France. Aujourd'hui nous sommes cinq dans l'entreprise. Je n'hésite jamais à recruter des profils atypiques. C'est passionnant de transmettre le savoir, de faire évoluer l'équipe, de réussir de gros projets avec des gens qui n'avaient pas le bagage technique à la base ».

▣ La marche vers l'entreprise : “ Des sujets porteurs ”

« Mon premier métier se déroulait dans le déménagement et la migration d'infrastructures serveur dans les datacenters. Ma première mission, pour le groupe Altitude, a été de construire une salle. C'est captivant de pouvoir intervenir sur de nombreux points comme le gros œuvre, l'électricité, les courants faibles, le réseau... J'ai ensuite mené des projets avec Orange. J'ai compris qu'il existait un moyen de créer son activité, dans le secteur des datacenters en pleine évolution et qui touche à des sujets essentiels comme l'économie d'énergie ».