

# Cisco réserve son offre de visioconférence au marché professionnel

Cisco recentre son offre de téléprésence sur le marché professionnel, un domaine où la firme est plus présente et plus connue. *Exit* donc les offres grand public, un secteur que la firme abandonne petit à petit ([en témoigne l'arrêt récent de la gamme Flip](#)).

Cisco table ainsi sur une adoption massive, en milieu professionnel, de sa solution propriétaire Umi, [rapportent nos confrères d'ITespresso](#). Ce service facturé à hauteur de dix dollars mensuels revêt toutefois des coûts significatifs de mise en place. Et pour cause, il requiert l'acquisition d'un arsenal de dispositifs (caméra HD 1080p, contrôleur, boîtier de connexion à Internet, écran adéquat) longtemps affichés à 600 dollars chez les revendeurs agréés.

## Une offre qui se cherche encore

Intronisé en octobre 2010, Umi n'a pas tardé à déchanter. L'émergence d'alternatives libres a contribué à signer, à petit feu, son arrêt de mort. Jusqu'à ce premier aveu de faiblesse, en mars dernier. Moyennant la restriction qualitative à une résolution de 720p, Cisco a consenti à une ristourne de 200 euros sur son équipement de visioconférence.

De ce périple entaché de multiples chavirements, il résulte un inévitable naufrage. Dans les colonnes de [Business Insider](#), un porte-parole confirme la mise entre parenthèses d'Umi : « *la plateforme reste toutefois active et pleinement utilisable par tous les souscripteurs actuels* », précise l'intéressé.

Mais Cisco a déjà la tête à sa solution unifiée de téléphonie sur IP et la commercialisation en parallèle de sa tablette tactile Cius, partie intégrante d'un écosystème de téléprésence d'entreprise.

Crédit photo : © Andres Rodriguez - Fotolia.com