

# [LinkedIn renforce l'analyse d'audience avec le Deep Learning de Drawbridge](#)

C'est dans un petit paragraphe d'un [post sur les solutions marketing de LinkedIn](#) que Microsoft a révélé l'acquisition de Drawbridge et son intégration à LinkedIn Marketing Solutions, sa division des outils de publicité et de marketing.

Fondée en 2011, [Drawbridge](#) possédait déjà des contrats avec Adobe, IBM, Salesforce et Oracle.

« À mesure que nous intégrerons la technologie de Drawbridge à LinkedIn après la conclusion de la transaction, nous continuerons de maintenir le contrôle strict que nos membres et nos clients exercent sur les données qu'ils ont choisi de partager avec nous. » rassure LinkedIn.

## **46 % de croissance pour LinkedIn Marketing Solutions**

Dans ce message, on apprend que la branche marketing de LinkedIn connaît une croissance annuelle de 46%, et la technologie de Drawbridge, basée sur le « deep learning », va accélérer la capacité du réseau social professionnel à aider ses clients à atteindre et à comprendre son public cible.

Sa solution d'identification des utilisateurs est possible à travers plusieurs appareils, qu'il s'agisse de mobiles ou de PC de bureau. Son point fort : l'analyse d'audience et sa segmentation, mais aussi le scoring des prospects et le ciblage.

Une inconnue : le respect du [RGPD](#) en Europe.

## **Une collaboration entre Marketo et LinkedIn**

[Début mars](#), Adobe a annoncé un nouvel [accord](#) de collaboration avec Microsoft autour du partage de données à des fins marketing et commerciale en introduisant le réseau social LinkedIn dans le processus.

L'objectif est d'aider les vendeurs et les équipes marketing à mieux connaître et cibler les responsables achats chez les grands comptes. Comment ? En créant des profils enrichis pour les outils Marketo Engage d'Adobe et [Microsoft Dynamics 365](#) for Sales. Cela leur permettra d'obtenir une compréhension en temps réel des rôles, influences et préférences de chacun.

En croisant l'outil Matched Audiences de LinkedIn et Marketo Engage, il sera par exemple possible

d'identifier les bons contacts à atteindre sur le réseau social professionnel.