

CANADA

PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTRÉAL

N° : 500-06-000062-261

COUR SUPÉRIEURE
(actions collectives)

KELLY DESSOURCES, domicilié au [REDACTED]
[REDACTED]

et

BIRAHIM FALL, domicilié au [REDACTED]
[REDACTED]

Demandeurs

c.

SEAMLESS CONTACTS, INC., personne morale constituée sous le régime des lois de l'État du Delaware, exerçant ses activités sous le nom de « Seamless.AI », ayant un établissement au 7652, Sawmill Road, bureau 341, Dublin, Ohio, 43016, États-Unis d'Amérique

et

CONTACTOUT LIMITED, personne morale (private company limited by shares) constituée sous le régime des lois de Hong Kong, ayant son siège au Hollywood Centre, 77-91 Queen's Road West, bureau 606, Sheung Wan, Hong Kong

(Suite de l'en-tête sur la page suivante)

**DEMANDE POUR AUTORISATION D'EXERCER UNE ACTION COLLECTIVE
ET POUR ÊTRE DÉSIGNÉS REPRÉSENTANTS**

(articles 571 et suivants du *Code de procédure civile*, RLRQ c. C-25.01)

et

PEOPLE DATA LABS, INC., personne morale constituée sous le régime des lois de l'État du Delaware, ayant une adresse aux fins de signification, aux soins de Corporation Service Company, au 251, Little Falls Drive, Wilmington, Delaware, 19808, États-Unis d'Amérique

et

SIGNALHIRE Sp. z o.o., personne morale (spółka z ograniczoną odpowiedzialnością) constituée sous le régime des lois de la Pologne, ayant son siège au 75A, rue Żłota, local 7, 00-819 Varsovie, Pologne

et

LEADIQ, INC., personne morale constituée sous le régime des lois de l'État du Delaware, ayant une adresse aux fins de signification, aux soins d'Incorporating Services, Ltd., au 3500, S Dupont Hwy, Dover, Delaware, 19901, États-Unis d'Amérique

et

SNOVIO INC., personne morale constituée sous le régime des lois de l'État du Delaware, exerçant ses activités sous le nom de « Snov.io », ayant un établissement au 220 East 23rd Street, 4e étage, bureau 401, New York, New York, 10010, États-Unis d'Amérique

et

COGNISM LIMITED, personne morale (private company limited by shares) constituée sous le régime des lois d'Angleterre et du pays de Galles, ayant son siège au C/O Worldwide Corporate Advisors, 30-34 New Bridge Street, Londres, Angleterre, EC4V 6BJ, Royaume-Uni

(Suite de l'en-tête sur la page suivante)

et

COGNISM, INC., personne morale constituée sous le régime des lois de l'État du Delaware, ayant une adresse aux fins de signification, aux soins de FileJet Inc., au 300, Delaware Avenue, bureau 210F, Wilmington, Delaware, 19801, États-Unis d'Amérique

et

COGNISM SOFTWARE BC LTD, personne morale constituée sous le régime des lois de la Colombie-Britannique, ayant son domicile élu à une adresse à être confirmée

et

LEAD411 CORPORATION, personne morale constituée sous le régime des lois de l'État du Delaware, ayant une adresse aux fins de signification, aux soins de Corporation Service Company, au 251, Little Falls Drive, Wilmington, Delaware, 19808, États-Unis d'Amérique

et

SALESINTEL RESEARCH, INC., personne morale constituée sous le régime des lois de l'État du Delaware, ayant une adresse aux fins de signification, aux soins d'Incorporating Services, Ltd., au 3500, S Dupont Hwy, Dover, Delaware, 19901, États-Unis d'Amérique

et

SHELFFLIP, INC., personne morale constituée sous le régime des lois de l'État du Delaware, exerçant ses activités sous le nom de « UserGems », ayant une adresse aux fins de signification, aux soins de National Registered Agents, Inc., au 1209, Orange Street, Wilmington, Delaware, 19801, États-Unis d'Amérique

(Suite de l'en-tête sur la page suivante)

et

DEMANDBASE, INC., personne morale constituée sous le régime des lois de l'État du Delaware, ayant une adresse aux fins de signification, aux soins d'Incorporating Services, Ltd., au 3500, S Dupont Hwy, Dover, Delaware, 19901, États-Unis d'Amérique

et

CHAMPIFY SOFTWARE INC., personne morale constituée sous le régime des lois de l'État du Delaware, exerçant ses activités sous le nom de « Champify », ayant une adresse aux fins de signification, aux soins de Legalinc Corporate Services Inc., au 131, Continental Drive, bureau 305, Newark, Delaware, 19713, États-Unis d'Amérique

et

6SENSE INSIGHTS, INC., personne morale constituée sous le régime des lois de l'État du Delaware, exerçant ses activités sous le nom de « 6sense », ayant une adresse aux fins de signification, aux soins d'Incorporating Services, Ltd., au 3500, S Dupont Hwy, Dover, Delaware, 19901, États-Unis d'Amérique

et

UPLEAD, LLC, personne morale (limited liability company) constituée sous le régime des lois de l'État du Delaware, exerçant ses activités sous le nom de « UpLead », ayant un établissement au 440 N Barranca Avenue, bureau 1022, Covina, Californie, 91723, États-Unis d'Amérique

et

SLI TECHNOLOGIES, INC., personne morale constituée sous le régime des lois de l'État du Delaware, exerçant ses activités sous le nom de « Adapt.io », ayant une adresse aux fins de signification, aux soins de United States Corporation Agents, Inc., au 131, Continental Drive, bureau 305, Newark, Delaware, 19713, États-Unis d'Amérique

(Suite de l'en-tête sur la page suivante)

et

FOO MONK, LLC, personne morale (limited liability company) constituée sous le régime des lois de l'État du Wyoming, exerçant ses activités sous le nom de « Instantly.ai », ayant une adresse aux fins de signification, aux soins de Registered Agents Inc., au 30 N Gould Street, bureau R, Sheridan, Wyoming, 82801, États-Unis d'Amérique

Défenderesses

TABLE DES MATIÈRES

I.	PRÉSENTATION GÉNÉRALE	1
II.	LES PARTIES	2
	a) Le demandeur Dessources	2
	b) Le demandeur Fall	2
	c) Les défenderesses	2
III.	LES FAITS DONNANT OUVERTURE AU RECOURS	6
	a) Le modèle d'affaires des défenderesses	6
	b) L'accès aux bases de données des défenderesses	30
	c) Les modes de collecte des défenderesses	41
	d) Les pratiques en matière de protection de la vie privée des défenderesses	65
	e) Le profilage, la sollicitation commerciale et les revenus générés par les défenderesses avec les renseignements personnels obtenus	75
	f) La présence des membres du groupe dans les bases de données des défenderesses	99
IV.	RESPONSABILITÉ DES DÉFENDERESSES	113
	a) Infractions au <i>Code civil</i>	113
	b) Infractions à la LPRPSP	116
	c) Atteintes aux droits protégés par la Charte.....	122
V.	LES CONDITIONS REQUISES POUR INSTITUER UNE ACTION COLLECTIVE (ART. 575 C.P.C.)	124
	a) Les demandes des membres soulèvent des questions de droit ou de faits identiques, similaires ou connexes (par. 575[1 ^o] C.p.c.)	124
	b) Les faits allégués paraissent justifier les conclusions recherchées (par. 575[2 ^o] C.p.c.)	125
	c) La composition du groupe proposé rend difficile ou peu pratique l'application des règles sur le mandat d'ester en justice pour le compte d'autrui ou sur la jonction d'instance (par. 575[3 ^o] C.p.c.)	126
	d) Les demandeurs sont en mesure d'assurer une représentation adéquate des membres du groupe proposé (par. 575[4 ^o] C.p.c.).....	127
VI.	LES DOMMAGES SUBIS PAR LES DEMANDEURS ET LES MEMBRES DU GROUPE	127
	a) Dommages-intérêts compensatoires	127
	b) Dommages-intérêts punitifs	128
VII.	LES DEMANDEURS PROPOSENT QUE L'ACTION COLLECTIVE SOIT EXERCÉE DANS LE DISTRICT DE MONTRÉAL	129
VIII.	CONCLUSIONS	130

AU SOUTIEN DE LEUR DEMANDE, LES DEMANDEURS EXPOSENT :

I. PRÉSENTATION GÉNÉRALE

1. Les demandeurs désirent exercer une action collective pour le compte des personnes faisant partie du groupe ci-après décrit, à savoir :

Toutes les personnes physiques résidant au Québec :

(i) dont les renseignements personnels étaient détenus, utilisés, communiqués et/ou autrement commercialisés par l'une ou plusieurs des défenderesses sans leur consentement depuis le 20 août 2023, indépendamment de la date de leur collecte initiale;

ou

(ii) dont les renseignements personnels ont été collectés, utilisés, communiqués et/ou autrement commercialisés par l'une ou plusieurs des défenderesses sans leur consentement depuis le 20 août 2023.

(ci-après, le « **Groupe** »)

2. Le présent recours vise à faire sanctionner des atteintes aux droits fondamentaux des membres du Groupe et à obtenir réparation pour le préjudice découlant de la collecte, de l'utilisation, de la communication et de la commercialisation non autorisées de leurs renseignements personnels par les défenderesses, lesquelles ont constitué et exploité, sans droit, des bases de données de profils qu'elles commercialisent auprès de leurs clients et utilisateurs;
3. Dans le cadre de leurs activités commerciales relatives à la collecte, au traitement et à la communication de renseignements personnels, les défenderesses ont systématiquement omis de satisfaire à leurs obligations d'aviser les personnes concernées et d'obtenir leur consentement préalable, contrevenant ainsi à plusieurs dispositions du *Code civil*, de la *Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé*, RLRQ c. P-39.1 (ci-après, la « **LPRPSP** »), et de la *Charte des droits et libertés de la personne*, RLRQ c. C-12 (ci-après, la « **Charte** »);
4. Les défenderesses refusent ou négligent d'obtenir le consentement et d'informer les membres du Groupe de la collecte, de l'utilisation et de la communication de leurs renseignements personnels et c'est sans droit qu'elles les détiennent et les utilisent à des fins commerciales, générant par le fait même des revenus substantiels;
5. Ainsi, les défenderesses engagent leur responsabilité envers les membres du Groupe et ceux-ci sont en droit de réclamer des défenderesses des dommages-intérêts compensatoires pour compenser le préjudice subi et, notamment, le paiement d'une somme égale à la valeur des renseignements personnels recueillis par les défenderesses, soit le gain manqué pour les membres du Groupe, ainsi que des dommages-intérêts punitifs;

6. Cette action collective est notamment fondée sur les articles 3, 35, 36, 37, 1457 et 1611 du *Code civil*, les articles 3, 4, 5, 6, 8, 8.1, 8.3, 10, 13, 15 et 93.1 de la LPRPSP et les articles 4, 5, 9 et 49 de la *Charte*;

II. LES PARTIES

a) Le demandeur Dessources

7. Le demandeur Kelly Dessources est âgé de 33 ans au moment de la rédaction de la présente;
8. Le demandeur Dessources est présentement notaire en exercice, membre de la Chambre des notaires du Québec;
9. Le demandeur Dessources est titulaire d'un baccalauréat en droit de l'Université Laval, d'une maîtrise en droit notarial de l'Université d'Ottawa ainsi que d'un diplôme en techniques de réadaptation et de justice pénale;

b) Le demandeur Fall

10. Le demandeur Birahim Fall est âgé de 27 ans au moment de la rédaction de la présente;
11. Le demandeur Fall est présentement développeur logiciel au sein d'une entreprise;
12. Le demandeur Fall est titulaire d'un baccalauréat en sciences appliquées en génie mécanique de l'Université d'Ottawa et d'un baccalauréat en sciences en technologie de l'informatique de la même université;
13. Le demandeur Fall vit au Québec depuis janvier 2023;

c) Les défenderesses

i) Seamless Contacts, Inc.

14. La défenderesse Seamless Contacts, Inc. (ci-après, « **Seamless Contacts** ») est une personne morale constituée sous le régime des lois de l'État du Delaware le 18 décembre 2017, exerçant ses activités sous le nom de « Seamless.AI » et ayant un établissement au 7652 Sawmill Road, bureau 341, Dublin, Ohio, 43016, États-Unis d'Amérique le tout comme il appert du rapport de recherche corporative concernant Seamless Contacts, pièce **APS-1**;
15. Seamless Contacts opère dans le domaine de l'intelligence d'affaires et du courtage de données, comme il appert des renseignements relatifs à cette entité apparaissant dans la

fiche d'enregistrement comme courtier en données¹ au registre de la *California Privacy Protection Agency*, pièce **APS-2**;

ii) ContactOut Limited

16. La défenderesse ContactOut Limited (ci-après, « **ContactOut** ») est une personne morale (private company limited by shares) constituée sous le régime des lois de Hong Kong le 11 avril 2017, ayant son siège au Hollywood Centre, 77-91 Queen's Road West, bureau 606, Sheung Wan, Hong Kong, le tout comme il appert du rapport de recherche corporative concernant ContactOut, pièce **APC-1**;
17. ContactOut opère dans le domaine de l'intelligence d'affaires et du courtage de données, comme il appert de la fiche d'enregistrement comme courtier en données au registre de la *California Privacy Protection Agency*, pièce **APC-2**;

iii) People Data Labs, Inc.

18. La défenderesse People Data Labs, Inc. (ci-après, « **PDL** ») est une personne morale constituée sous le régime des lois de l'État du Delaware le 27 mars 2015, ayant une adresse aux fins de signification, aux soins de Corporation Service Company, au 251, Little Falls Drive, Wilmington, Delaware, 19808, États-Unis d'Amérique, le tout comme il appert du rapport de recherche corporative concernant PDL, pièce **APDL-1**;

iv) SignalHire Sp. z o.o.

19. La défenderesse SignalHire Sp. z o.o. (ci-après, « **SignalHire** ») est une personne morale (spółka z ograniczoną odpowiedzialnością) constituée sous le régime des lois de la Pologne, ayant son siège au 75A, rue Żłota, local 7, 00-819 Varsovie, Pologne, le tout comme il appert du rapport de recherche corporative concernant SignalHire, pièce **APSH-1**;

v) LeadIQ, Inc.

20. La défenderesse LeadIQ, Inc. (ci-après, « **LeadIQ** ») est une personne morale constituée sous le régime des lois de l'État du Delaware le 13 avril 2015, ayant une adresse aux fins de signification, aux soins d'Incorporating Services, Ltd., au 3500, S Dupont Hwy, Dover, Delaware, 19901, États-Unis d'Amérique, le tout comme il appert du rapport de recherche corporative concernant LeadIQ, pièce **APLI-1**;
21. LeadIQ opère dans le domaine de l'intelligence d'affaires et du courtage de données, comme il appert de la fiche d'enregistrement comme courtier en données au registre de la *California Privacy Protection Agency*, pièce **APLI-2**;

¹ L'expression « courtier en données » désigne, de manière générale, une entreprise dont les activités consistent à recueillir, acheter, regrouper, analyser, exploiter et commercialiser des renseignements relatifs à des personnes physiques, généralement à partir de sources publiques et non publiques, en vue de les communiquer ou de les revendre à des tiers (voir RAHUL KANWAL et KEVIN WALBY, *Tracking the Surveillance and Information Practices of Data Brokers: A Report*, Winnipeg, Manitoba, Centre for Access to Information and Justice, University of Winnipeg, 2024).

vi) Snovio Inc.

22. La défenderesse Snovio Inc. (ci-après, « **Snov.io** ») est une personne morale constituée sous le régime des lois de l'État du Delaware le 22 mai 2018, exerçant ses activités sous le nom de « Snov.io » et ayant un établissement au 220 East 23rd Street, 4e étage, bureau 401, New York, New York, 10010, États-Unis d'Amérique, le tout comme il appert du rapport de recherche corporative concernant Snov.io, pièce **APSN-1**;

vii) Cognism

23. La défenderesse Cognism Limited est une personne morale (private company limited by shares) constituée sous le régime des lois d'Angleterre et du pays de Galles le 16 janvier 2015, sous le numéro 09392705, dont le statut est actif, ayant son siège au C/O Worldwide Corporate Advisors, 30-34 New Bridge Street, Londres, Angleterre, EC4V 6BJ, Royaume-Uni, le tout comme il appert du rapport de recherche corporative concernant Cognism Limited, pièce **APCO-1**;
24. La défenderesse Cognism, Inc. est une personne morale constituée sous le régime des lois de l'État du Delaware le 14 mars 2019, sous le numéro DE-7325193, dont le statut est actif, ayant une adresse aux fins de signification, aux soins de FileJet Inc., au 300, Delaware Avenue, bureau 210F, Wilmington, Delaware, 19801, États-Unis d'Amérique, le tout comme il appert du rapport de recherche corporative concernant Cognism, Inc., pièce **APCO-2**;
25. La défenderesse Cognism Software BC Ltd (ci-après, « **Cognism BC** ») est une personne morale constituée sous le régime des lois de la Colombie-Britannique le 27 novembre 2019, le tout comme il appert du rapport de recherche corporative concernant Cognism BC, pièce **APCO-3**;
26. Des recherches corporatives sont actuellement en cours afin d'identifier le domicile élu ou l'établissement principal de la défenderesse Cognism BC;
27. Cognism Limited, Cognism, Inc. et Cognism BC sont ci-après désignées collectivement « **Cognism** »;

viii) Lead411

28. La défenderesse Lead411 Corporation (ci-après, « **Lead411** ») est une personne morale constituée sous le régime des lois de l'État du Delaware le 2 mars 2007, ayant une adresse aux fins de signification, aux soins de Corporation Service Company, au 251, Little Falls Drive, Wilmington, Delaware, 19808, États-Unis d'Amérique, le tout comme il appert du rapport de recherche corporative concernant cette entité, pièce **APLEAD-1**;
29. Lead411 opère dans le domaine de l'intelligence d'affaires et du courtage de données, comme il appert de la fiche d'enregistrement comme courtier en données au registre de la *California Privacy Protection Agency*, pièce **APLEAD-2**;

ix) SalesIntel

30. La défenderesse SalesIntel Research, Inc. (ci-après, « **SalesIntel** »), antérieurement SalesIntel Research, LLC, est une personne morale constituée sous le régime des lois de

l'État du Delaware le 26 juin 2018, exerçant ses activités sous le nom de « SalesIntel » et ayant une adresse aux fins de signification, aux soins d'Incorporating Services, Ltd., au 3500, S Dupont Hwy, Dover, Delaware, 19901, États-Unis d'Amérique, le tout comme il appert du rapport de recherche corporative concernant SalesIntel, pièce **APSI-1**;

x) UserGems

31. La défenderesse ShelfFlip, Inc. (ci-après, « **UserGems** ») est une personne morale constituée sous le régime des lois de l'État du Delaware le 27 septembre 2013, exerçant ses activités sous le nom de « UserGems » et ayant une adresse aux fins de signification, aux soins de National Registered Agents, Inc., au 1209, Orange Street, Wilmington, Delaware, 19801, États-Unis d'Amérique, le tout comme il appert du rapport de recherche corporative concernant UserGems, pièce **APUG-1**;

xi) Demandbase

32. La défenderesse Demandbase, Inc. (ci-après, « **Demandbase** ») est une personne morale constituée sous le régime des lois de l'État du Delaware le 9 octobre 2015, immatriculée en Californie sous le numéro CA-3920817 et ayant une adresse aux fins de signification, aux soins d'Incorporating Services, Ltd., au 3500, S Dupont Hwy, Dover, Delaware, 19901, États-Unis d'Amérique, le tout comme il appert du rapport de recherche corporative concernant Demandbase, pièce **APD-1**;

xii) Champify

33. La défenderesse Champify Software Inc. (ci-après, « **Champify** ») est une personne morale constituée sous le régime des lois de l'État du Delaware le 9 mars 2022, exerçant ses activités sous le nom de « Champify » et ayant une adresse aux fins de signification, aux soins de Legalinc Corporate Services Inc., au 131, Continental Drive, bureau 305, Newark, Delaware, 19713, États-Unis d'Amérique, le tout comme il appert du rapport de recherche corporative concernant cette entité, pièce **APCH-1**;

xiii) 6sense

34. La défenderesse 6sense Insights, Inc. (ci-après, « **6sense** ») est une personne morale constituée sous le régime des lois de l'État du Delaware le 18 avril 2013, sous le numéro DE-5297124, dont le statut est actif, exerçant ses activités sous le nom de « 6sense » et ayant une adresse aux fins de signification, aux soins d'Incorporating Services, Ltd., au 3500, S Dupont Hwy, Dover, Delaware, 19901, États-Unis d'Amérique, le tout comme il appert du rapport de recherche corporative concernant 6sense, pièce **APSE-1**;

xiv) UpLead

35. La défenderesse UpLead, LLC (ci-après, « **UpLead** ») est une personne morale (limited liability company) constituée sous le régime des lois de l'État du Delaware le 6 septembre 2016, exerçant ses activités sous le nom de « UpLead » et ayant un établissement au 440 N Barranca Avenue, bureau 1022, Covina, Californie, 91723, États-Unis d'Amérique, le tout comme il appert du rapport de recherche corporative concernant cette entité, pièce **APU-1**;

36. UpLead, LLC opère dans le domaine de l'intelligence d'affaires et du courtage de données, comme il appert des renseignements relatifs à cette entité apparaissant à la fiche d'enregistrement comme courtier en données au registre de la *California Privacy Protection Agency*, pièce **APU-2** et de sa politique de confidentialité, pièce **APU-3**;

xv) Adapt

37. La défenderesse SLI Technologies, Inc. (ci-après, « **Adapt** ») est une personne morale constituée sous le régime des lois de l'État du Delaware le 28 avril 2017, sous le numéro DE-6394579, dont le statut est actif, exerçant ses activités sous le nom de « Adapt.io » et ayant une adresse aux fins de signification, aux soins de United States Corporation Agents, Inc., au 131, Continental Drive, bureau 305, Newark, Delaware, 19713, États-Unis d'Amérique, le tout comme il appert du rapport de recherche corporative concernant Adapt, pièce **APA-1**;

xvi) Instantly

38. La défenderesse Foo Monk, LLC (ci-après, « **Instantly** ») est une personne morale (limited liability company) constituée sous le régime des lois de l'État du Wyoming le 20 juin 2019, exerçant ses activités sous le nom de « Instantly.ai » et ayant une adresse aux fins de signification, aux soins de Registered Agents Inc., au 30 N Gould Street, bureau R, Sheridan, Wyoming, 82801, États-Unis d'Amérique, le tout comme il appert du rapport de recherche corporative concernant cette entité, pièce **APIN-1**;

III. LES FAITS DONNANT OUVERTURE AU RECOURS

a) Le modèle d'affaires des défenderesses

i) Le modèle d'affaires de Seamless Contacts

39. Seamless Contacts exploite une entreprise d'intelligence d'affaires « B2B » dont le modèle d'affaires repose notamment sur la collecte, l'analyse et la communication de renseignements concernant des individus et des entreprises, notamment par la constitution et la commercialisation d'une Base de données comprenant un grand nombre de renseignements personnels (ci-après, la « **Base de données Seamless** ») ainsi que certains autres services d'analyse, de profilage et de prospection automatisée;
40. La Base de données Seamless comprend :
- a. plus de 1,6 milliard d'adresses courriel vérifiées;
 - b. plus de 448 millions de numéros de téléphone;
 - c. plus de 100 points de données en temps réel par profil, mis à jour de manière continue;
- comme il appert de la page d'accueil du site web de Seamless Contacts, pièce **APS-3**;
41. Afin de maintenir la Base de données Seamless et d'ajouter aux renseignements personnels qui y sont contenus, Seamless Contacts représente disposer d'un vaste moteur de recherche

de données donnant accès à plus de 1,3 milliard de contacts d'individus, comme il appert de la page intitulée « *Prospector* » du site web de Seamless Contacts, pièce **APS-4**;

42. Les renseignements personnels contenus dans la Base de données Seamless proviennent en général des sources suivantes :

- a. de plateformes de réseautage;
- b. de comptes de courriel, de logiciels ou plateformes de gestion des relations avec la clientèle (CRM²), ainsi que de réseaux sociaux, que ses propres utilisateurs connectent à ses services;
- c. de fournisseurs de services, de partenaires;
- d. d'autres sources d'information publiquement accessibles;

comme il appert de la politique de confidentialité de Seamless Contacts, pièce **APS-5**;

43. À partir des renseignements personnels collectés, Seamless Contacts constitue des profils détaillés comprenant de multiples catégories de renseignements personnels, incluant des renseignements inférés, dans un environnement notamment conçu pour la recherche, le filtrage, la segmentation, la priorisation et la sollicitation commerciale (ci-après, les « **Profils d'individus**³ »), comme il appert de la page du site web de Seamless Contacts intitulée « *Seamless Data Fields and Mappings for Contact Information* », pièce **APS-6**;

44. Lorsqu'un utilisateur installe l'extension Chrome⁴ de Seamless Contacts, celle-ci collecte des renseignements personnels directement depuis le navigateur de cet utilisateur. La politique de l'extension Chrome précise que les renseignements personnels pouvant ainsi être collectés par le biais de cette extension comprennent notamment :

- a. des renseignements biographiques, tels que les noms;
- b. des coordonnées de contact d'affaires, telles que les numéros de téléphone d'affaires, les adresses courriel d'affaires et les coordonnées de plateformes de réseautage professionnel ou de médias sociaux d'affaires;
- c. des renseignements professionnels, tels que le titre, l'industrie, les antécédents professionnels et d'emploi, et le profil;
- d. des préférences et intérêts, tels que les préférences de contact et la langue préférée;

² « CRM » est l'acronyme de l'expression anglaise *Customer Relationship Management*, correspondant en français à la gestion de la relation client ou à la gestion des relations avec la clientèle (ci-après, « **CRM** »). Il désigne, au sens large, la démarche par laquelle une entreprise organise et gère ses relations avec ses clients, prospects ou autres contacts. Par extension, il désigne aussi les systèmes informatiques ou logiciels servant à centraliser, structurer et exploiter les renseignements relatifs à ces personnes ainsi que l'historique des interactions avec elles.

³ Dans la présente demande, les expressions « Profil d'individu » et « Profils d'individus » s'appliquent aux profils constitués par l'ensemble des défenderesses, indépendamment de la terminologie utilisée par chacune d'elles.

⁴ Une extension Chrome est un module logiciel complémentaire qui s'installe dans le navigateur web Google Chrome et qui en étend les fonctionnalités. Une fois installée, l'extension peut interagir avec les pages web consultées par l'utilisateur et accéder à des données présentes dans son navigateur.

comme il appert de la politique de confidentialité de l'extension Chrome de Seamless Contacts, pièce **APS-7**;

45. La pièce intitulée « *Seamless Data Dictionary* » indique que Seamless Contacts fournit des centaines de points de données pour les contacts et les entreprises, pouvant être importés, exportés et explorés. Les champs pouvant être exportés vers un système CRM comprennent notamment :

- a. la localisation du contact;
- b. le numéro de téléphone du contact;
- c. la date d'importation;
- d. l'équipes sportives locales;
- e. la météo locale;

comme il appert de la page du site web de Seamless Contacts intitulée « *Seamless Data Dictionary* », pièce **APS-8**;

46. Les Profils d'individus peuvent également inclure les profils de médias sociaux d'un individu et des renseignements relatifs à ses préférences de contact et à sa langue préférée, comme il appert de la politique de confidentialité de l'extension Chrome de Seamless Contacts, pièce APS-7;
47. Seamless Contacts se sert ensuite des renseignements personnels susmentionnés qu'elle détient afin de tirer des inférences et de générer des scores d'évaluation. Par exemple, chaque adresse courriel contenue dans la Base de données Seamless se voit attribuer un score de confiance appelé « Total AI », établi à partir de multiples signaux, notamment la fréquence à laquelle la donnée est identifiée, sa source, des signaux de validation, le taux d'ouverture et d'autres indicateurs de succès, lesquels sont agrégés au moyen d'un modèle d'intelligence artificielle afin de produire un score allant de 0 à 100, comme il appert de la page du site web de Seamless Contacts intitulée « *Determining Total AI on Dynamic Layout* », pièce **APS-9**;
48. Seamless Contacts offre des signaux d'intention commerciale (« Buyer Intent »), fournis par un tiers courtier en données, permettant d'identifier les entreprises et personnes activement à la recherche de biens ou services d'après leurs traces numériques laissées en ligne comme il appert de la page du site web de Seamless Contacts intitulée « *Leverage Seamless.AI Buyer Intent for Smarter Prospecting* », pièce **APS-10**;
49. Ces opérations de profilage permettent à Seamless Contacts d'évaluer plusieurs caractéristiques de personnes physiques aux fins d'analyse de leurs comportements, de leurs réseaux et de leurs intentions d'achat;
50. Hormis l'accès à sa base de données, Seamless Contacts offre également une large gamme de services à une clientèle se composant d'entreprises cherchant à accroître leurs ventes, à commercialiser leurs produits et services, à automatiser leurs activités de prospection et à répondre à leurs besoins en recrutement, comme il appert de la page d'accueil du site web de Seamless Contacts, pièce APS-3;
51. Parmi ces services, on compte des outils permettant :

- a. la prospection automatisée (« Autopilot »);
- b. l'enrichissement de données (« Data Enrichment »);
- c. le suivi des changements d'emploi (« Job Changes »);
- d. le lancement de campagnes de sollicitation intégrées par courriel, téléphone et réseaux sociaux (« Connect »);
- e. la composition locale de numéros de téléphone (« Local Dialing »), permettant de présenter un indicatif régional correspondant à celui de la personne contactée;
- f. l'intégration directe dans les flux de travail des clients par accès API⁵;

comme il appert de la page du site web de Seamless Contacts intitulée « *Pricing* », pièce **APS-11** et de la page du site web de Seamless Contacts intitulée « *Setting up Calling Engagement* », pièce **APS-12**;

ii) Le modèle d'affaires de ContactOut

- 52. ContactOut exploite une entreprise d'intelligence d'affaires « B2B » dont le modèle d'affaires repose notamment sur la collecte, l'utilisation et la communication de renseignements personnels concernant des personnes physiques, notamment par la constitution et la commercialisation d'une base de données comprenant un grand nombre de renseignements personnels (ci-après, la « **Base de données ContactOut** ») ainsi que certains autres services d'analyse, de profilage et de prospection automatisée;
- 53. ContactOut affirme que la Base de données ContactOut comprend les renseignements personnels de personnes physiques rattachées à 40 millions d'entreprises, notamment :
 - a. des renseignements personnels concernant 800 millions de profils de personnes physiques;
 - b. 200 millions d'adresses courriel professionnelles;
 - c. 150 millions d'adresses courriel personnelles;
 - d. 100 millions de numéros de téléphone à composition directe;

le tout, comme il appert d'une publication de ContactOut sur sa page LinkedIn⁶, pièce **APC-3**;

⁵ Le terme « API », acronyme de l'expression anglaise *Application Programming Interface*, désigne ce qu'on appelle en français une interface de programmation d'application (ci-après, « **API** »). Il s'agit d'un mécanisme informatique permettant à différents logiciels ou systèmes de communiquer entre eux, d'échanger des données ou d'exécuter certaines fonctions de manière automatisée. Selon sa configuration, une API peut permettre à un client d'intégrer à ses propres systèmes des données ou services fournis par un tiers, mais aussi à ce tiers d'incorporer à ses propres services ou traitements des données provenant des systèmes que le client a choisi d'y connecter. Dans le contexte du présent recours, ce terme vise plus particulièrement un moyen d'intégration permettant non seulement d'incorporer directement la Base de données Seamless dans les systèmes internes de ses clients, mais aussi, lorsque des fonctions d'intégration sont activées, de permettre à Seamless Contacts de recueillir des données provenant des comptes ou plateformes connectés par ces clients.

⁶ LinkedIn est un réseau social.

54. ContactOut affirme que les renseignements personnels figurant dans la Base de données ContactOut sont mis à jour à toutes les heures et triplement vérifiés avec un taux de confiance de 99 %, comme il appert de la page intitulée « *Data Enrichment* » du site web de ContactOut, pièce **APC-4**;
55. ContactOut compile par ailleurs des renseignements détaillés sur chaque personne physique apparaissant dans la Base de données ContactOut, notamment :
- a. son nom complet (« fullName »);
 - b. son adresse courriel personnelle, distincte de son adresse courriel professionnelle (« personal_email »);
 - c. son numéro de téléphone (« phone »);
 - d. son historique professionnel détaillé, incluant les dates de début et de fin de chacun de ses postes antérieurs (« experience »);
 - e. sa formation académique, incluant l'établissement d'enseignement, le domaine d'études, le diplôme obtenu et les dates de fréquentation (« education »);
 - f. la liste de ses compétences (« skills »);
 - g. sa localisation personnelle, distincte de la localisation de son lieu de travail (« location »), incluant la possibilité pour les utilisateurs de ContactOut de rechercher et de filtrer les personnes physiques figurant dans la Base de données ContactOut en fonction :
 - i. d'un rayon géographique précis autour d'une localisation donnée (« location_radius »);
 - ii. de la localisation de leur lieu de travail actuel (« current_work_location »);
 - iii. de la localisation de leurs lieux de travail antérieurs (« past_work_location »);
 - h. des liens vers ses profils sur les réseaux sociaux, incluant LinkedIn (« linkedinUrl »), Twitter (« twitter ») et GitHub (« github »);
 - i. la liste de ses certifications, incluant l'autorité émettrice, le numéro de licence et la date d'émission (« certifications »);
 - j. la liste de ses publications, incluant le titre, l'éditeur et la date de publication (« publications »);
 - k. la liste de ses projets, incluant le titre, la description et les dates de réalisation (« projects »);
 - l. les langues qu'elle parle et son niveau de maîtrise (« languages »);
 - m. le nombre d'abonnés à son profil LinkedIn (« followers »);
 - n. son niveau hiérarchique (« seniority »);
 - o. sa fonction professionnelle (« job_function »);
 - p. son statut d'emploi actuel, lequel indique notamment si la personne est en recherche d'emploi (« work_status » prenant la valeur « open_to_work » ou la valeur « null »);

- q. son titre professionnel (« headline » / « job_title ») et des renseignements relatifs à son employeur, incluant le nom, l'adresse, le site web et les coordonnées de cet employeur (« company »);
- r. son adresse courriel professionnelle (« workEmail »)
- s. l'industrie dans laquelle elle travaille (« industry »);

le tout, comme il appert de la page intitulée « *Chrome Extension* » du site web de ContactOut, pièce **APC-5**, de la documentation technique de l'interface de programmation d'applications de ContactOut, pièce **APC-6**, et d'une capture d'écran du profil du demandeur Dessources dans l'interface de ContactOut, pièce **APC-7**;

56. ContactOut offre par ailleurs un outil intitulé « AI Personalizer » qui utilise les renseignements personnels figurant au profil LinkedIn d'une personne physique afin de générer automatiquement, un courriel personnalisé adressé à cette personne, tel qu'il appert de la page intitulée « *AI Personalizer - Generate personalized emails* » du centre d'aide de ContactOut, pièce **APC-8**, qui se lit notamment comme suit :

- Page intitulée « *AI Personalizer - Generate personalized emails* » du centre d'aide de ContactOut, pièce APC-8 :

The "AI Personalizer" feature is a powerful addition to our Chrome extension that empowers users with the ability to effortlessly create personalized emails for both sales and recruitment purposes. This feature leverages the user's description input along with LinkedIn profile data to generate emails tailored to individual recipients, enhancing outreach effectiveness and engagement.

57. Hormis l'accès à sa base de données, ContactOut offre également une gamme de services à une clientèle se composant d'entreprises cherchant à accroître leurs ventes et à répondre à leurs besoins en recrutement, comme il appert de la page intitulée « *ContactOut for Sales* » du site web de ContactOut, pièce **APC-9**, et de la page intitulée « *ContactOut for Recruiters* » du site web de ContactOut, pièce **APC-10**;
58. ContactOut est par ailleurs enregistrée comme courtier en données au registre officiel de la *California Privacy Protection Agency*, comme il appert de la fiche d'enregistrement comme courtier en données au registre de la *California Privacy Protection Agency*, pièce APC-2;

iii) Le modèle d'affaires de PDL

59. PDL exploite une entreprise dont le modèle d'affaires repose notamment sur la collecte, l'agrégation et la commercialisation de renseignements concernant des individus et des entreprises, notamment par la constitution et la commercialisation d'une base de données centralisée (ci-après, la « **Base de données PDL** ») par le biais d'API et de licences d'accès. PDL se qualifie de courtier en données : « PDL is a data broker under Texas law », comme il appert de la politique de confidentialité de PDL, pièce **APDL-2**;
60. PDL est par ailleurs enregistrée comme courtier en données au registre officiel de la *California Privacy Protection Agency*, sous le nom « People Data Labs », comme il appert de la fiche d'enregistrement comme courtier en données au registre de la *California Privacy Protection Agency*, pièce **APDL-3**;

61. PDL représente que la Base de données PDL contient 2 466 058 443 Profils d'individus et plus de 70 millions de profils d'entreprises, comme il appert de la page intitulée « *All Dataset Stats* » du site web de PDL, pièce **APDL-4**, et de la page intitulée « *Company Data* » du site web de PDL, pièce **APDL-5**;
62. PDL collecte un nombre considérable de types de renseignements personnels pour constituer des Profils d'individus, comme il appert de la liste figurant dans la page intitulée « *Person Data Overview* » du site web de PDL, pièce **APDL-6**;
63. À partir des renseignements qu'elle recueille de ses multiples sources, PDL combine plusieurs points de données concernant un même membre du Groupe en un seul profil d'individu. Le répertoire résultant de Profils d'individus est ensuite mis à la disposition de ses clients et utilisateurs;
64. Les renseignements personnels contenus dans un Profil d'individu comprennent notamment :
 - a. le nom complet, le prénom, le nom de famille et les alias;
 - b. le sexe et la date de naissance;
 - c. les adresses courriel multiples, classées par type (par exemple : professionnelle, personnelle);
 - d. les numéros de téléphone, incluant le numéro mobile;
 - e. les profils de réseaux sociaux, incluant LinkedIn (avec le nombre de connexions), Facebook (avec le nombre d'amis), Twitter/X et GitHub;
 - f. la localisation actuelle, incluant la ville, la région, le pays, le code postal et les coordonnées géographiques du centre-ville de la localité, ainsi que l'adresse civique complète et un historique d'adresses;
 - g. le titre de poste actuel, le rôle, ainsi que l'historique d'emploi complet, avec pour chaque poste le nom de l'entreprise, sa taille, son industrie, sa localisation et les dates de début et de fin, de même que la date du dernier changement d'emploi (`job_last_changed`) et la date de la dernière vérification de l'emploi par une source de données (`job_last_verified`);
 - h. l'historique éducatif complet, incluant les établissements fréquentés, leur type et leur localisation, les diplômes obtenus, la moyenne cumulative (GPA) et les dates de début (`education.start_date`) et de fin (`education.end_date`);
 - i. les compétences professionnelles, les intérêts, les langues parlées avec leur niveau de maîtrise auto-évalué, ainsi que les certifications professionnelles avec l'organisme émetteur et les dates;

comme il appert de la page du site web de la défenderesse intitulée « *Person Data Overview* », pièce APDL-6;

65. PDL attribue à chaque Profil d'individu un identifiant unique et persistant (ci-après, l'« **identifiant PDL** »). Cet identifiant permet à ses clients de suivre les modifications apportées aux renseignements personnels d'un membre du Groupe au fil du temps. PDL offre à cette fin une API de suivi des modifications (« *Person Changelog API* ») qui répertorie, pour chaque Profil d'individu, les champs modifiés, les profils fusionnés et les suppressions,

comme il appert de la page intitulée « *Persistent IDs* » du site web de PDL, pièce **APDL-7**, et de la page intitulée « *Person Changelog* » du site web de PDL, pièce **APDL-8**;

66. PDL offre ainsi à ses clients les moyens de surveiller en continu l'évolution du dossier d'un membre du Groupe, y compris ses changements d'emploi, de localisation et de coordonnées, de manière entièrement automatisée;
67. Les services offerts comprennent :
 - a. l'enrichissement de Profils d'individus (« *Person Enrichment API* »);
 - b. l'enrichissement en lot, jusqu'à 100 profils par requête (« *Bulk Person Enrichment API* »);
 - c. la recherche dans la Base de données (« *Person Search API* »);
 - d. le suivi des modifications apportées aux profils dans le temps (« *Person Changelog API* »);
 - e. l'enrichissement d'adresses IP (« *IP Enrichment API* »);
 - f. l'accès à la Base de données par l'intermédiaire de plateformes telles que Snowflake et Databricks;

comme il appert de la page intitulée « *Person Endpoints* » du site web de PDL, pièce **APDL-9**, des pages intitulées « *Person Changelog API* » et « *IP Enrichment API* » du site web de PDL, pièces **APDL-10** et **APDL-11**, et des pages intitulées « *PDL is Live in Snowflake's Data Marketplace* » et « *PDL is Live in Databricks' Marketplace* » du site web de PDL, pièces **APDL-12** et **APDL-13**;

68. La propre documentation de PDL utilise un enregistrement fictif dont la localisation est « east diana, quebec, canada », avec « quebec » comme région et le format de code postal canadien, confirmant que l'API supporte explicitement les renseignements personnels de québécois, comme il appert de la page intitulée « *Example Person Record* » du site web de PDL, pièce **APDL-14**;

iv) Le modèle d'affaires de SignalHire

69. SignalHire exploite une entreprise dont le modèle d'affaires repose notamment sur la collecte, l'indexation et la communication de renseignements personnels concernant des personnes physiques, ainsi que de renseignements concernant des entreprises, notamment par la constitution et la commercialisation d'une base de données comprenant un grand nombre de renseignements personnels (ci-après, la « **Base de données SignalHire** ») ainsi que certains autres services de recherche, d'extraction et de prospection automatisée, comme il appert de la politique de confidentialité de SignalHire, pièce **APSH-2**;
70. SignalHire se décrit comme un moteur de recherche de contacts ayant pour objet de fournir des renseignements personnels afin de permettre à ses utilisateurs de communiquer avec des personnes physiques. Elle indique que cette base de données, qu'elle désigne « *Prospects Database* », a été constituée et indexée à partir de sources accessibles au public sur Internet, comme il appert de la politique de confidentialité de SignalHire, pièce **APSH-2**;

71. Les renseignements personnels indexés dans la Base de données SignalHire comprennent ceux de personnes physiques situées au Canada. En effet, le filtre de localisation de l'API de SignalHire prend en charge la recherche par État ou province pour les États-Unis et le Canada, l'un des exemples fournis par SignalHire étant « Ontario, Canada », comme il appert de la page de la documentation de l'API de SignalHire intitulée « *People Search by Query Parameters* » du site web de SignalHire, **pièce APSH-3**;
72. SignalHire représente recourir à une technologie de recrutement prédictif afin de cibler les personnes physiques les plus susceptibles de changer d'emploi prochainement et de fournir à ses utilisateurs des données sur l'humeur professionnelle (« employment mood ») des personnes physiques, comme il appert de la page intitulée « *About Us* » du site web de SignalHire, **pièce APSH-4**;
73. À partir des renseignements personnels qu'elle recueille, SignalHire crée des profils de personnes physiques, qu'elle nomme « Professional Profiles », lesquels sont rendus accessibles à ses utilisateurs, comme il appert de la politique de confidentialité de SignalHire, **pièce APSH-2**;
74. Chaque Profil d'individu peut comprendre de nombreux types de renseignements personnels, notamment :
- a. le nom complet, le sexe et la photographie de la personne;
 - b. un titre professionnel (« headLine »), un résumé de profil (« summary ») et les compétences professionnelles;
 - c. les coordonnées, soit les adresses courriel (classées « work » ou « personal »), les numéros de téléphone (classés « work_phone » ou « mobile ») et divers identifiants de messagerie (notamment Skype, Telegram, WhatsApp, Viber et WeChat);
 - d. les profils de réseaux sociaux, notamment LinkedIn, Facebook, Twitter/X, Instagram, GitHub et YouTube;
 - e. l'expérience professionnelle, soit, pour chaque poste, l'intitulé, l'employeur, la taille et le secteur de l'entreprise ainsi que les dates de début et de fin;
 - f. l'historique de formation, soit les établissements fréquentés, la faculté, les diplômes obtenus et les années;
 - g. les langues parlées et leur niveau de maîtrise, de même que les organisations, les certifications, les cours, les projets, les publications, les brevets et les distinctions;
- comme il appert de la page de la documentation de l'API de SignalHire intitulée « *Candidate Object: Data Structure & Fields* » du site web de SignalHire, **pièce APSH-5**;
75. Pour certains Profils d'individu, SignalHire détient en outre les adresses physiques associées à la personne (« Physical addresses associated with the person »), la date de naissance et les autres noms ou variantes de noms de la personne, comme il appert de la page de la documentation de l'API de SignalHire intitulée « *Candidate Object: Data Structure & Fields* », **pièce APSH-5**;
76. SignalHire attribue à chaque Profil d'individu un identifiant unique de 32 caractères, comme il appert de la page de la documentation de l'API de SignalHire intitulée « *Candidate Object: Data Structure & Fields* », **pièce APSH-5**;

77. Chaque coordonnée et chaque lien de profil social figurant dans un Profil d'individu se voit attribuer un score de confiance dont les valeurs possibles sont 70 ou 100, comme il appert de la page de la documentation de l'API de SignalHire intitulée « *Candidate Object: Data Structure & Fields* », pièce APSH-5;
78. Hormis l'accès à sa base de données, SignalHire offre également une gamme de services à une clientèle composée notamment de recruteurs, de spécialistes du marketing et de spécialistes des ressources humaines, comme il appert de la politique de confidentialité de SignalHire, pièce APSH-2, et de la page intitulée « *About Us* » du site web de SignalHire, pièce APSH-4. Ces services comprennent notamment :
- a. une extension de navigateur (« Browser Extension »);
 - b. une interface de programmation d'applications (« SignalHire API »);
 - c. des outils de recherche de renseignements personnels, soit « Personal Email Finder », « Social Media Email Finder », « Bulk Search », « Social Media Lookup », « Phone Number Search » et « Website Contact Extractor »;
 - d. un module de séquences de courriels automatisées (« Email sequences ») permettant de créer des campagnes à étapes multiples et de suivre les ouvertures, les clics et les réponses (« Track opens, clicks, and replies »);

comme il appert de la page intitulée « *About Us* » du site web de SignalHire, pièce APSH-4, et de la page intitulée « *Automate Emails For Revealed Contacts* » du site web de SignalHire, pièce **APSH-6**;

v) Le modèle d'affaires de LeadIQ

79. LeadIQ exploite une entreprise dont le modèle d'affaires repose notamment sur la collecte et la commercialisation de renseignements personnels concernant des personnes physiques, ainsi que de renseignements concernant des entreprises et ce notamment par la constitution et la commercialisation d'une base de données comprenant un grand nombre de renseignements personnels (ci-après, la « **Base de données LeadIQ** ») ainsi que par une gamme de services, comme il appert de la page intitulée « *Our Data* » du site web de LeadIQ, pièce **APLI-3**, de la politique de confidentialité de LeadIQ, pièce **APLI-4**, et d'une capture d'écran de l'interface de recherche de LeadIQ, pièce **APLI-5**;
80. LeadIQ déclare réunir plus de 750 millions de Profils d'individus, avec un taux de délivrabilité des courriels de 97,5 % et un taux de correspondance des numéros de téléphone mobile de 85 % (« 85% Mobile match rate »), comme il appert de la page intitulée « *Meet Lando* » du site web de LeadIQ, pièce **APLI-6**;
81. Les renseignements personnels figurant dans la Base de données LeadIQ comprennent ceux de personnes physiques situées au Québec. L'interface de recherche de LeadIQ, désignée « LeadIQ Search », permet de filtrer les personnes physiques par localisation, et une recherche restreinte à la localisation « Quebec, Canada » retourne plus de 220 000 résultats (« 220K+ results found »), comme il appert d'une capture d'écran de l'interface de recherche de LeadIQ, pièce **APLI-5**;

82. LeadIQ indique collecter les renseignements personnels notamment de sites de médias sociaux, de moteurs de recherche et de sites d'emploi, comme il appert de la page intitulée « *Our Data* » du site web de LeadIQ, pièce APLI-3;

83. LeadIQ identifie quatre sources de données :

- a. des partenariats de données (« Data partnerships »);
- b. le domaine public (« Public domain »);
- c. sa communauté de données (« Data community »);
- d. et un algorithme (« proprietary data inference algorithm ») qui interroge les serveurs de courriel pour des formats d'adresses courriel d'entreprise courants et attribue un niveau de confiance (« confidence level »);

comme il appert de la page intitulée « *Our Data* » du site web de LeadIQ, pièce APLI-3;

84. Dans sa politique de confidentialité, LeadIQ énumère de multiples sources :

- a. des renseignements sous licence provenant d'autres sociétés;
- b. des renseignements accessibles au public;
- c. des études de marché;
- d. un algorithme qui exploite des renseignements publics pour comprendre les formats courants d'adresses courriel d'entreprise, puis les vérifie par ses processus internes;
- e. sa communauté de données où ses utilisateurs et clients fournissent des renseignements sur eux-mêmes, leur entreprise et des tiers,

comme il appert de la politique de confidentialité de LeadIQ, pièce APLI-4;

85. Dans cette même politique, LeadIQ indique recueillir et traiter des renseignements personnels chaque profil comprenant :

- a. le nom complet (« full name »);
- b. les adresses courriel professionnelles et les numéros de téléphone (« professional email addresses and phone numbers »);
- c. la localisation par ville (« city location »);
- d. le titre de poste et le département (« job title and department »);
- e. le nom et l'adresse postale de l'employeur (« company/employer name and postal address »);
- f. l'historique d'emploi (« employment history »);
- g. la formation académique (« educational background »);
- h. les profils de médias sociaux associés (« related social media profiles »),

comme il appert de la politique de confidentialité de LeadIQ, pièce APLI-4;

86. La Base de données LeadIQ comprend, outre des coordonnées d'affaires, les renseignements personnels suivants :

- a. les numéros de téléphone mobile;
- b. la localisation de la personne, soit la localisation par ville (« city location »);
- c. les identifiants et les profils de médias sociaux (« Social media handles » et « related social media profiles »);
- d. l'historique d'emploi et la formation académique;

comme il appert de la page intitulée « *US State Law Supplemental Privacy Notice* » du site web de LeadIQ, pièce **APLI-7** et de la page intitulée « *Chrome Extension* » du site web de LeadIQ, pièce **APLI-8**;

- 87. LeadIQ déclare en outre communiquer les renseignements personnels collectés sur son site web et sa plateforme à des tiers à des fins publicitaires, comme il appert de la page intitulée « *US State Law Supplemental Privacy Notice* » du site web de LeadIQ, pièce APLI-7;
- 88. Hormis l'accès à sa base de données, LeadIQ offre également une gamme de services à une clientèle se composant d'entreprises cherchant à accroître leurs ventes, à enrichir leurs données et à répondre à leurs besoins en recrutement;
- 89. Parmi ces services, on compte notamment :
 - a. l'identification de renseignements personnels sur des prospects au moyen de son extension de navigateur;
 - b. le suivi de déclencheurs de vente et de signaux d'achat, incluant le suivi des changements d'emploi des personnes physiques;
 - c. la rédaction automatisée de messages personnalisés;
 - d. l'enrichissement de données dans les CRM, notamment Salesforce;
 - e. l'accès par API et par serveur MCP⁷;

comme il appert de la page intitulée « *Pricing that works the way your team sells* » du site web de LeadIQ, pièce **APLI-9** et de la page intitulée « *Track Sales Triggers – Monitor critical buying signals in one place* » du site web de LeadIQ, pièce **APLI-10**;

- 90. LeadIQ est par ailleurs inscrite comme courtier en données au registre officiel de la *California Privacy Protection Agency*, comme il appert de la fiche d'enregistrement comme courtier en données au registre de la *California Privacy Protection Agency*, pièce APLI-2;

vi) Le modèle d'affaires de Snov.io

- 91. Snov.io exploite une entreprise dont le modèle d'affaires repose notamment sur la collecte, l'utilisation et la communication de renseignements personnels, notamment par la constitution et la commercialisation d'une base de données comprenant un grand nombre de renseignements personnels (ci-après, la « **Base de données Snov.io** ») ainsi que certains autres services d'analyse, de profilage et de prospection automatisée, comme il appert de la

⁷ Le serveur MCP est un dispositif permettant à un assistant d'intelligence artificielle d'interroger directement une base de données ou une interface de programmation d'applications et d'en extraire les renseignements qui s'y trouvent.

page d'accueil de Snov.io et de la page intitulée « *Email Finder* » du site web de Snov.io, pièces **APSN-2** et **APSN-3**;

92. Snov.io annonce notamment :

- a. que sa base de données comprend plus de 500 millions d'adresses courriel;
- b. que sa clientèle compte 300 000 entreprises réparties dans plus de 180 pays et plus de 3 000 000 d'utilisateurs;

comme il appert de sa page intitulée « *Email Finder* », pièce APSN-3 et de sa page d'accueil, pièce APSN-2;

93. À partir des renseignements personnels qu'elle collecte, Snov.io constitue, pour chaque personne physique, un profil détaillé comprenant de multiples catégories de renseignements personnels, dans un environnement conçu pour la recherche, le filtrage, la segmentation, la priorisation et la sollicitation commerciale, comme il appert de sa politique de confidentialité, pièce **APSN-4** et de sa page intitulée « *Email Finder* », pièce APSN-3;

94. Les renseignements personnels pouvant figurer au Profil d'individu d'une personne physique comprennent notamment :

- a. son adresse courriel et son courriel professionnel;
- b. son prénom et son nom;
- c. sa localisation;
- d. son secteur d'activité;
- e. son poste actuel et ses postes antérieurs;
- f. son lieu de travail;
- g. des liens vers ses profils de réseaux sociaux;
- h. d'autres renseignements personnels au moyen de champs personnalisés;

comme il appert de sa politique de confidentialité, pièce APSN-4 et de l'addenda relatif au traitement des données du site web de Snov.io, pièce **APSN-5**;

95. Snov.io collecte les renseignements personnels que ses clients détiennent déjà, lorsque ces derniers connectent leur compte HubSpot ou Pipedrive (CRM) à la plateforme, comme il appert de sa politique de confidentialité, pièce APSN-4;

96. Hormis l'accès à sa base de données, Snov.io offre également une gamme de services à une clientèle se composant d'entreprises cherchant à accroître leurs ventes, à automatiser leur prospection et à répondre à leurs besoins en recrutement, comme il appert de la page intitulée « *Get equipped for any sales scenario* » du site web de Snov.io, pièce **APSN-6** et de sa page intitulée « *Email Finder* », pièce APSN-3;

vii) Le modèle d'affaires de Cognism

97. Cognism exploite une entreprise d'intelligence d'affaires dont le modèle d'affaires repose notamment sur la collecte, l'utilisation et la communication de renseignements personnels

concernant des personnes physiques, notamment par la constitution et la commercialisation d'une base de données comprenant un grand nombre de renseignements personnels (ci-après, la « **Base de données Cognism** ») ainsi que certains autres services d'enrichissement, de recherche et de prospection;

98. La Base de données Cognism comprend notamment des adresses courriel et des numéros de téléphone de personnes physiques, dont des numéros mobiles que Cognism présente comme vérifiés, comme il appert de la page intitulée « *What is B2B data? Your expert purchasing guide* » du site web de Cognism, pièce **APCO-4**;
99. À partir des renseignements personnels qu'elle collecte, Cognism constitue des profils détaillés de personnes physiques, lesquels comprennent notamment :
 - a. le nom et le prénom de la personne;
 - b. son titre de poste;
 - c. l'entreprise pour laquelle elle travaille;
 - d. son adresse courriel professionnelle;
 - e. son ou ses numéros de téléphone (dont son numéro mobile vérifié);
 - f. un lien vers son profil LinkedIn;
 - g. un historique d'emploi;
 - h. ses compétences;

comme il appert de la politique de confidentialité de Cognism, pièce **APCO-5**, et de la page intitulée « *Data Fusion Engine* » du site web de Cognism, pièce **APCO-6**;

100. Les Profils d'individus réunissent ainsi, au sujet d'une même personne physique nommément identifiée, de multiples renseignements personnels excédant ses seules coordonnées d'affaires;
101. Cognism représente constituer et tenir à jour sa base de données au moyen d'un moteur de fusion de données alimenté par l'intelligence artificielle, lequel attribue un score de confiance à chaque renseignement personnel, comme il appert des pages intitulées « *Cognism Data* », pièce **APCO-7** et « *Data Fusion Engine* » du site web de Cognism, pièce **APCO-6**;
102. Cognism offre ses services à une clientèle composée d'entreprises et de leurs équipes de vente, de marketing et d'opérations de revenu, Cognism représentant que sa plateforme est utilisée par plus de 4 000 équipes, et offre notamment des produits de prospection commerciale, d'enrichissement des systèmes de gestion de la relation client (« CRM Enrichment ») et de fourniture de données (« Data-as-a-Service »), comme il appert de la page intitulée « *Sales intelligence* », pièce **APCO-8** et de la page d'accueil du site web de Cognism, pièce **APCO-9**;
103. Cognism est enregistrée comme courtier en données au registre officiel de la California Privacy Protection Agency, comme il appert de la fiche d'enregistrement comme courtier en données au registre de la *California Privacy Protection Agency*, pièce **APCO-10**;

viii) Le modèle d'affaires de Lead411

104. Lead411 exploite une entreprise d'intelligence d'affaires dont le modèle d'affaires repose notamment sur la collecte, la détention et la communication de renseignements personnels concernant des personnes physiques, notamment par la constitution et la commercialisation d'une base de données comprenant un grand nombre de renseignements personnels (ci-après, la « **Base de données Lead411** »), ainsi que par certains autres services d'enrichissement, de recherche, de pointage et de prospection automatisée, comme il appert de la page d'accueil du site web de Lead411, pièce **APLEAD-3**, et de la page intitulée « *Lead Enrichment API | Contact Enrichment API Made Easy* » du site web de Lead411, pièce **APLEAD-4**;
105. Lead411 annonce détenir plus de 450 millions de contacts qu'elle présente comme vérifiés et assortis de signaux d'intention d'achat, dont des numéros de téléphone mobile, comme il appert de la page d'accueil du site web de Lead411, pièce **APLEAD-3**, et de la page intitulée « *The Best B2B Direct Dials to Fuel Your Outreach* » du site web de Lead411, pièce **APLEAD-5**;
106. Lead411 commercialise les renseignements personnels figurant dans sa base de données selon différentes modalités, soit par abonnement, soit par l'achat ponctuel d'une liste d'adresses courriel constituée sur mesure, soit par l'octroi d'une licence, comme il appert de la page intitulée « *B2B Email Database with Lead411's Sales Leads* » du site web de Lead411, pièce **APLEAD-6**, et de la page intitulée « *Lead Enrichment API | Contact Enrichment API Made Easy* » du site web de Lead411, pièce **APLEAD-4**;
107. À partir des renseignements personnels qu'elle collecte, Lead411 constitue des profils détaillés de personnes physiques, lesquels comprennent notamment :
 - a. le nom de la personne;
 - b. son titre de poste;
 - c. l'entreprise pour laquelle elle travaille;
 - d. un numéro de téléphone mobile;
 - e. un lien vers son profil sur le réseau social LinkedIn;
 - f. des données connexes rattachées à son entreprise;

le tout comme il appert d'une capture d'écran d'un Profil d'individu dans l'interface de Lead411, pièce **APLEAD-7**;
108. Lead411 classe les personnes physiques figurant dans sa base de données et permet de les rechercher selon de multiples critères, notamment des signaux d'intention (« Bombora Intent ») comme il appert d'une capture d'écran de l'interface de recherche de Lead411, pièce **APLEAD-8**;
109. Lead411 recourt à l'intelligence artificielle dans l'exploitation de sa base de données, notamment au moyen d'un assistant de prospection en langage naturel, ainsi qu'au moyen de signaux d'intention d'achat tirés de données d'intention, comme il appert de la page intitulée « *A.I. Assistant – Natural Language Prospecting Built for Revenue Teams* » du site web de Lead411, pièce **APLEAD-9**, et de la page intitulée « *Bombora B2B Intent Data Provider within Lead411* » du site web de Lead411, pièce **APLEAD-10**;

110. Lead411 est inscrite à titre de courtier en données au registre des courtiers en données tenu par la *California Privacy Protection Agency*, ayant déclaré y exercer des activités de courtier en données, comme il appert de sa fiche à ce registre, pièce APLEAD-2;

ix) Le modèle d'affaires de SalesIntel

111. SalesIntel exploite une plateforme au moyen de laquelle elle collecte, détient, infère et commercialise des renseignements personnels concernant des personnes physiques, le tout réuni dans une base de données qu'elle exploite commercialement (ci-après, la « **Base de données SalesIntel** »), comme il appert de la page intitulée « *Data Gathering and Privacy* » du site web de SalesIntel, pièce **APSI-2**;

112. SalesIntel représente détenir l'une des plus vastes bases de données de renseignements personnels, qu'elle décrit comme la plus importante au monde et annonce notamment :

- a. plus de 200 millions de personnes physiques dont elle présente les renseignements personnels comme vérifiés;
- b. plus de 54 millions de numéros de téléphone mobiles qu'elle présente comme vérifiés;
- c. plus de 60 000 signaux d'intention;

le tout comme il appert de la page intitulée « *The B2B data foundation your GTM team can trust* » du site web de SalesIntel, pièce **APSI-3** et de la page intitulée « *Opt Out* » du site web de SalesIntel, pièce **APSI-4**;

113. SalesIntel commercialise l'accès à sa base de données et aux renseignements personnels qu'elle contient selon plusieurs modalités, notamment par la vente d'abonnements et par API, comme il appert de la page intitulée « *One solution for all funnel stages, with flexible pricing for your team's needs* » du site web de SalesIntel, pièce **APSI-5**, et de la page intitulée « *Drive revenue with verified B2B data* » du site web de SalesIntel, pièce **APSI-6**;

114. Chaque Profil d'individu réunit de nombreux renseignements personnels concernant une personne physique, notamment :

- a. son nom;
- b. son titre de poste, son niveau d'ancienneté et son département;
- c. son adresse courriel professionnelle;
- d. son ou ses numéros de téléphone incluant un numéro de téléphone mobile;
- e. le lien de son profil LinkedIn et les renseignements publiquement disponibles qu'il contient;

comme il appert de la page intitulée « *Data Gathering and Privacy* » du site web de SalesIntel, pièce APSI-2;

115. SalesIntel exploite sa base de données au moyen d'une technologie de vérification qu'elle qualifie de brevetée et d'un processus de vérification humaine, présentant ses renseignements personnels comme exacts à 95 % et rafraîchis tous les 90 jours, comme il

appert de la page intitulée « *SalesIntel, the data quality standard* » du site web de SalesIntel, pièce **APSI-7**;

116. SalesIntel offre, en outre, une gamme de produits et de services destinés à la prospection et au marketing, notamment, la publicité ciblée (« AdsIntel »), l'enrichissement de données et la recherche de renseignements personnels sur demande, comme il appert de la page intitulée « *One solution for all funnel stages, with flexible pricing for your team's needs* » du site web de SalesIntel, pièce APSI-5 et de la page intitulée « *Turn buying signals into pipeline that converts* » du site web de SalesIntel, pièce **APSI-8**;

x) Le modèle d'affaires d'UserGems

117. UserGems exploite une entreprise de courtage de données dont le modèle d'affaires repose notamment sur la collecte, l'agrégation, l'analyse et la communication de renseignements personnels, notamment par la constitution et la commercialisation d'une base de données comprenant un grand nombre de renseignements personnels (ci-après, la « **Base de données UserGems** »), ainsi que sur des services d'analyse, de profilage et de prospection automatisée;
118. UserGems représente surveiller et capter en continu les changements d'emploi, les nouvelles embauches et les promotions de personnes physiques, et enrichir et tenir à jour ces renseignements personnels sur une base mensuelle, comme il appert de la page intitulée « *Turn signals into actions and pipeline* » du site web d'UserGems, pièce **APUG-2**, de la page intitulée « *Previous customers are 3X more likely to buy again* » du site web d'UserGems, pièce **APUG-3** et de la page intitulée « *New executives are 2.5X more likely to buy in their first 3 months* » du site web d'UserGems, pièce **APUG-4**;
119. Les renseignements personnels contenus dans la Base de données UserGems proviennent notamment des sources suivantes :
- a. de réseaux sociaux;
 - b. d'autres base de données comme la défenderesse People Data Labs;
 - c. de comptes de courriel et de calendriers que ses propres utilisateurs connectent à ses services;
 - d. d'autres sources d'information publiquement accessibles;

comme il appert de la politique de confidentialité d'UserGems, pièce **APUG-5**;

120. À partir des renseignements personnels collectés, UserGems constitue des Profils d'individus détaillés de personnes physiques comprenant de multiples catégories de renseignements personnels, incluant des renseignements inférés lesquels Profils d'individus comprennent notamment :
- a. le nom;
 - b. le titre;
 - c. l'employeur;
 - d. l'adresse courriel;
 - e. le numéro de téléphone;

- f. le profil de réseau social;
- g. la fonction;
- h. le niveau d'ancienneté;

comme il appert de la page intitulée « *Previous customers are 3X more likely to buy again* » du site web d'UserGems, pièce APUG-3, et de la politique de confidentialité d'UserGems, pièce APUG-5;

121. UserGems met à la disposition des utilisateurs une extension pour le navigateur Google Chrome, laquelle déploie ses fonctions d'intelligence artificielle directement dans le navigateur de l'utilisateur, comme il appert de la page intitulée « *Find the plan that works for you* » du site web d'UserGems, pièce **APUG-6**, et de la page intitulée « *Turn signals into actions and pipeline* » du site web d'UserGems, pièce APUG-2;
122. UserGems se sert ensuite des renseignements personnels qu'elle détient afin de tirer des inférences et de générer des scores d'évaluation. UserGems attribue aux comptes ainsi qu'à des personnes physiques plus de 600 attributs et signaux, comme il appert de la page intitulée « *Prioritization that your team trusts* » du site web d'UserGems, pièce **APUG-7** et de la page intitulée « *Turn signals into actions and pipeline* » du site web d'UserGems, pièce APUG-2;
123. UserGems génère également des signaux d'intention commerciale visant à prédire la probabilité qu'une personne physique procède à l'achat d'un bien ou d'un service, comme il appert de la page intitulée « *Every buying signal your GTM team needs* » du site web d'UserGems, pièce **APUG-8**;
124. UserGems identifie en outre nominativement des personnes physiques qui visitent un site web sans s'être autrement identifiées, en recoupant des renseignements personnels, comme il appert de la page intitulée « *AI for ABM that reps love* » du site web d'UserGems, pièce **APUG-9**;
125. Ces opérations de profilage permettent à UserGems d'évaluer plusieurs caractéristiques de personnes physiques aux fins d'analyse de leurs comportements et de leurs intentions d'achat et produisent des renseignements personnels inférés;
126. Hormis l'accès à sa base de données et aux Profils d'individus, UserGems offre une gamme de services à une clientèle composée d'entreprises cherchant à accroître leurs ventes, à commercialiser leurs produits et services et à automatiser leurs activités de prospection;
127. UserGems permet notamment à sa clientèle d'exécuter ses activités de prospection à partir d'interfaces d'intelligence artificielle générative de tiers, dont Claude et ChatGPT, au moyen d'un serveur dit « MCP », comme il appert de la page intitulée « *One API, thousands of possibilities* » du site web d'UserGems, pièce **APUG-10**;

xi) Le modèle d'affaires de Demandbase

128. Demandbase exploite une entreprise de courtage de données dont le modèle d'affaires repose notamment sur la collecte, l'agrégation, l'analyse et la communication de renseignements personnels, notamment par la constitution et la commercialisation d'une base de données comprenant un grand nombre de renseignements personnels (ci-après, la

« **Base de données Demandbase** »), ainsi que sur des services de publicité ciblée, d'analyse, de profilage et de prospection automatisée;

129. Demandbase est inscrite comme courtier en données au registre tenu par la *California Privacy Protection Agency*, comme il appert de la fiche d'enregistrement comme courtier en données au registre de la *California Privacy Protection Agency*, pièce **APD-2**;
130. Les renseignements personnels que Demandbase collecte, infère et détient au sujet d'une personne physique comprennent notamment :
 - a. son nom;
 - b. son titre de poste;
 - c. l'entreprise au sein de laquelle elle exerce ses fonctions;
 - d. son adresse courriel, son numéro de téléphone;
 - e. son historique d'emploi;
 - f. des renseignements relatifs à sa rémunération;
 - g. des renseignements démographiques (« demographic information »);
 - h. son adresse IP, l'identifiant du témoin de connexion déposé dans son navigateur⁸ et l'en-tête HTTP de son navigateur (« IP address, cookie ID and HTTP header »);
 - i. l'intention d'achat qu'elle lui attribue au niveau de la personne (« Person-Based Intent »), ainsi qu'un pointage de confiance (« confidence score ») quantifiant cette inférence;

le tout, comme il appert de l'entente de traitement des données « *Demandbase Data Processing Addendum (Customers)* », pièce **APD-3**, et de la page intitulée « *Person-Based Intent: Go Beyond Account Signals* » du site web de Demandbase, pièce **APD-4**;

131. À partir des renseignements personnels qu'elle collecte de sources multiples, Demandbase combine plusieurs points de données concernant une même personne physique en un Profil d'individu détaillé;
132. Hormis l'accès à la Base de données Demandbase, Demandbase offre une gamme de services à une clientèle composée d'entreprises cherchant à commercialiser leurs produits et services, à accroître leurs ventes, à diffuser de la publicité ciblée et à automatiser leurs activités de mise en marché, comme il appert de la page intitulée « *Pipeline AI powers your entire go-to-market strategy* » du site web de Demandbase, pièce **APD-5**;

xii) Le modèle d'affaires de Champify

133. Champify exploite une entreprise dont le modèle d'affaires repose notamment sur la collecte, l'analyse et la communication de renseignements concernant des individus et des

⁸ L'adresse IP est le numéro attribué à la connexion Internet qu'utilise un appareil. Le témoin de connexion (« cookie ») est un petit fichier qu'un site web dépose dans le navigateur d'un visiteur; il contient un numéro unique, appelé identifiant, qui permet de reconnaître ce même navigateur lors de visites ultérieures et sur d'autres sites. L'en-tête HTTP (« HTTP header ») est l'ensemble des renseignements techniques que le navigateur transmet automatiquement à chaque site consulté, dont le type d'appareil et de logiciel utilisés.

entreprises, notamment par la constitution et la commercialisation d'une base de données comprenant un grand nombre de renseignements personnels qu'elle obtient des systèmes de ses clients ainsi que de fournisseurs de données tiers et qu'elle conserve dans ses propres systèmes (ci-après, la « **Base de données Champify** »), ainsi que certains autres services d'analyse, de profilage et de prospection automatisée;

134. La Base de données Champify comprend des renseignements personnels de personnes physiques, notamment :
- a. des titres d'emploi, des localisations et des profils de réseaux sociaux comme LinkedIn;
 - b. des adresses de courriel et des numéros de téléphone;
 - c. des identifiants d'appareil et de témoins de connexion (« cookie identifiants »);
 - d. des renseignements relatifs aux intérêts, aux données démographiques et aux comportements des personnes physiques;
 - e. des renseignements personnels inférés, dont des scores et des évaluations;

comme il appert de la notice de confidentialité de plateforme de Champify, pièce **APCH-2**, de la page intitulée « *Contact Management* », pièce **APCH-3** et de la page intitulée « *Familiarity: The missing signal in your account scoring model* », pièce **APCH-4** du site web de la défenderesse;

135. À partir des renseignements personnels qu'elle collecte, Champify constitue des profils détaillés de personnes physiques comprenant de multiples catégories de renseignements personnels, incluant des renseignements inférés, dans un environnement conçu pour la sollicitation commerciale;
136. Par l'outil Champify désigné « Relationship Tracking », Champify suit de manière continue les personnes physiques figurant dans le CRM de ses clients afin de déceler le moment où l'une d'elles change d'entreprise. À cette fin, elle compare en temps réel les renseignements de ce CRM avec des données accessibles au public. Dès qu'un tel changement survient, elle met à jour le CRM du client concerné, attribue cette personne au représentant de vente approprié et lui fournit les alertes et le contexte nécessaires pour agir, comme il appert de la page intitulée « *Relationship Tracking* » du site web de Champify, pièce **APCH-5**;
137. Champify rafraîchit par ailleurs les renseignements personnels de ces contacts tous les quatorze (14) jours, comme il appert de la page intitulée « *Relationship Tracking* » du site web de Champify, pièce **APCH-5**;
138. Par l'outil Champify désigné « Insider AI », Champify consolide et analyse, au moyen de l'intelligence artificielle, les renseignements personnels tirés des interactions antérieures de ses clients, notamment leurs transcriptions d'appels, leurs courriels et leur CRM, afin de collecter des renseignements personnels et d'indiquer quelles personnes contacter, quand et pourquoi, comme il appert de la page intitulée « *Insider AI* », pièce **APCH-6** et de la page d'accueil du site web de Champify, pièce **APCH-7**;
139. Par l'outil Champify désigné « Calendar Sync », Champify collecte, à partir des agendas de ses clients, les renseignements personnels de l'ensemble des personnes physiques ayant

participé à des réunions avec ces derniers, comme il appert de la page intitulée « *Calendar Sync* » du site web de Champify, pièce **APCH-8**;

xiii) Le modèle d'affaires de 6sense

140. 6sense exploite une entreprise dont le modèle d'affaires repose notamment sur la collecte, la détention, l'analyse et la communication de renseignements personnels;
141. 6sense représente constituer et commercialiser une base de données comprenant un grand nombre de renseignements personnels (ci-après, la « **Base de données 6sense** »), de même que certains services d'analyse, de profilage et de prospection automatisée, comme il appert de la page d'accueil du site web de 6sense, pièce **APSE-2** et de la politique de confidentialité de 6sense, pièce **APSE-3**;
142. Les renseignements personnels contenus dans la Base de données 6sense comprennent notamment :
 - a. les noms;
 - b. les titres, les départements et les antécédents d'emploi et de scolarité;
 - c. les noms d'employeur, les dirigeants et certains employés d'entreprises, ainsi que les adresses de bureau;
 - d. la localisation;
 - e. des adresses de courriel et des numéros de téléphone, y compris cellulaires;
 - f. des données provenant de réseaux sociaux;
 - g. des photographies de profil;
 - h. des adresses IP, des identifiants de témoins de connexion (« cookie ID »), des identifiants d'appareil (« device ID ») et des identifiants de compte (« account ID »);
 - i. des renseignements personnels inférés à partir de ce qui précède;

le tout comme il appert de la politique de confidentialité de 6sense, pièce **APSE-3**;
143. 6sense déclare, dans le cadre de ses abonnements actuels, ne verser dans sa base de données aucun des renseignements personnels que lui confient ses abonnés, comme il appert de la politique de confidentialité de 6sense, pièce **APSE-3**;
144. 6sense représente analyser plus de 500 milliards de signaux d'intention par mois et suivre plus de 4,2 milliards d'adresses IP, comme il appert de la page intitulée « *B2B Buyer Data* » du site web de 6sense, pièce **APSE-4**;
145. 6sense est inscrite comme courtier en données auprès de la *California Privacy Protection Agency*, comme il appert de la fiche d'enregistrement comme courtier en données au registre de la *California Privacy Protection Agency*, pièce **APSE-5**;

xiv) Le modèle d'affaires d'UpLead

146. UpLead exploite une entreprise dont le modèle d'affaires repose notamment sur la collecte, l'analyse, la détention et la communication de renseignements personnels concernant des

personnes physiques. UpLead représente constituer et commercialiser une base de données comprenant un grand nombre de renseignements personnels (ci-après, la « **Base de données UpLead** »), de même que des outils de prospection automatisée, comme il appert de la page d'accueil du site web d'UpLead, pièce **APU-4**;

147. UpLead est par ailleurs inscrite comme courtier en données au registre des courtiers en données tenu par la *California Privacy Protection Agency*, comme il appert de sa fiche d'inscription au registre des courtiers en données de la *California Privacy Protection Agency*, pièce APU-2;
148. Les renseignements personnels contenus dans les Profils d'individus de la Base de données UpLead comprennent notamment :
 - a. le nom et le prénom;
 - b. le titre de poste;
 - c. l'employeur;
 - d. l'adresse courriel professionnelle;
 - e. le numéro de téléphone professionnel;
 - f. le numéro de téléphone mobile;
 - g. la localisation (Ville);
 - h. une photographie de l'individu;
 - i. la scolarité;
 - j. le parcours professionnel;
 - k. des liens vers les réseaux sociaux de l'individu;

le tout comme il appert de la politique de confidentialité d'UpLead, pièce APU-3;

149. UpLead représente que sa base de données comprend plus de 180 millions de personnes physiques et qu'elle offre une couverture dans plus 200 pays, le tout assorti d'une garantie d'exactitude de 95 %, comme il appert de la page intitulée « *Prospector* » du site web d'UpLead, pièce **APU-5**;
150. À partir des renseignements personnels qu'elle collecte, UpLead constitue des Profils d'individus qu'elle intègre à un environnement conçu pour la recherche et la sollicitation commerciale, lequel offre plus de cinquante (50) critères de recherche permettant de cibler des personnes physiques, notamment selon leur localisation, comme il appert de la page intitulée « *Prospector* » du site web d'UpLead, pièce APU-5;
151. UpLead commercialise l'accès aux renseignements personnels de sa base de données par voie d'abonnement et au moyen d'un système de crédits, sa base de données étant rendue accessible à ses clients par une application Web, par une API et par une extension pour navigateur, comme il appert de la page d'accueil, pièce APU-4, et de la page intitulée « *Get Access To The Highest Quality Data* » du site web d'UpLead, pièce **APU-6**;

xv) Le modèle d'affaires d'Adapt

152. Adapt exploite une entreprise dont le modèle d'affaires repose notamment sur la collecte, l'analyse et la communication de renseignements personnels concernant des personnes physiques et des entreprises. Adapt représente constituer, vérifier et commercialiser une base de données comprenant un grand nombre de renseignements personnels (ci-après, la « **Base de données Adapt** »), de même que des outils de recherche, d'enrichissement et de prospection automatisée, comme il appert de la page d'accueil du site web d'Adapt, pièce **APA-2** et de la page intitulée « *Data that lets you connect with confidence* » du site web d'Adapt, pièce **APA-3**;
153. Adapt déclare se connecter à des milliers de sources et traiter des millions de changements de données par jour, et présente sa base de données comme la base de données de contacts d'affaires la plus adaptable de la planète, comme il appert de la page intitulée « *Our story* » du site web d'Adapt, pièce **APA-4**;
154. Adapt représente que sa base de données comprend notamment :
- a. plus de 250 millions d'individus à l'échelle mondiale, parmi lesquels plus de 81 millions sont localisés en Amérique du Nord;
 - b. plus de 16 millions de renseignements personnels sur des décideurs (« *Decision Makers Data* »);
 - c. plus de 12 millions de profils d'entreprises;
 - d. plus de 5 millions de données rafraîchies quotidiennement;
- le tout comme il appert de la page intitulée « *Data that lets you connect with confidence* » du site web d'Adapt, pièce **APA-3**;
155. Les renseignements personnels contenus dans les Profils d'individus de la Base de données Adapt comprennent notamment :
- a. le nom de la personne physique;
 - b. son titre de poste et son niveau hiérarchique;
 - c. son adresse courriel;
 - d. ses numéros de téléphone, incluant son numéro de téléphone mobile;
 - e. sa localisation, soit la ville, l'État ou la province, le pays et le code postal;
 - f. son parcours professionnel et sa scolarité;
 - g. son employeur, de même que le secteur d'activité, le revenu et le nombre d'employés de celui-ci;
- le tout comme il appert des pages intitulées « *Drive personalized interactions powered by data insights* » et « *Data that lets you connect with confidence* » du site web d'Adapt, pièces **APA-5** et **APA-3**;
156. À partir des renseignements personnels qu'elle collecte, Adapt constitue des Profils d'individus dans un environnement conçu pour la recherche, le filtrage, et la sollicitation commerciale, au moyen de filtres avancés permettant de cibler des individus et notamment

d'identifier les décideurs, comme il appert de la page intitulée « *Adapt.io plans and pricing* » du site web d'Adapt, pièce **APA-6** et de la page d'accueil du site web d'Adapt, pièce APA-2;

157. Adapt commercialise l'accès aux renseignements personnels de sa base de données par voie d'abonnement et au moyen d'un système de crédits, sa base de données étant rendue accessible à ses clients par une application Web, par une API et par une extension pour le navigateur Google Chrome, comme il appert de la page d'accueil et de la page intitulée « *Adapt.io plans and pricing* » du site web d'Adapt, pièces APA-2 et APA-6;

xvi) Le modèle d'affaires d'Instantly

158. Instantly exploite une entreprise « B2B » dont le modèle d'affaires repose notamment sur la collecte, l'utilisation et la communication de renseignements personnels concernant des personnes physiques, notamment par la constitution et la commercialisation d'une base de données comprenant un grand nombre de renseignements personnels (ci-après, la « **Base de données Instantly** »), ainsi que par la fourniture de services connexes de recherche, et de sollicitation automatisée s'appuyant sur ces dits renseignements personnels;
159. Instantly se décrit comme fournissant des services de marketing de données (« data marketing services ») au moyen desquels elle aide ses clients à commercialiser leurs biens et services de façon plus ciblée et plus efficace, en leur fournissant des renseignements et des analyses au sujet des clients actuels et éventuels de ces derniers. Instantly précise que ces renseignements de marketing peuvent comprendre des renseignements personnels et qu'une partie d'entre eux est inférée, comme il appert de la politique de confidentialité d'Instantly, pièce **APIN-2**;
160. La Base de données Instantly comprend plus de 450 millions d'individus. Les Profils d'individus sont continuellement mis à jour, avec vérification des adresses courriel en temps réel, comme il appert de la page intitulée « *B2B Lead Database: Find And Enrich 450M Leads With AI* » du site web d'Instantly, pièce **APIN-3**;
161. À partir des renseignements personnels qu'elle collecte, Instantly constitue, pour chaque personne physique, un profil détaillé dans un environnement conçu pour la recherche, le filtrage, la segmentation, la priorisation et la sollicitation commerciale. Les renseignements personnels pouvant figurer au Profil d'individu d'une personne physique comprennent notamment :
- a. son prénom, son nom et sa date ou son mois de naissance;
 - b. son adresse courriel personnelle;
 - c. son adresse courriel professionnelle;
 - d. son titre de poste, son parcours professionnel et les organisations auxquelles elle appartient;
 - e. son numéro de téléphone personnel ou professionnel et son adresse postale;
 - f. son adresse IP;
 - g. Un témoin de connexion (« cookie ») ou un identifiant d'appareil, lequel identifie de manière unique son navigateur ou son appareil;

- h. des données d'utilisation relatives à ses interactions par courriel, soit le fait qu'elle reçoive un courriel, qu'elle l'ouvre ou qu'elle y réponde, ainsi que tout renseignement connexe et l'indication qu'une adresse courriel est utilisée ou l'a été récemment;
- i. des données d'usage relatives à ses interactions avec des sites web, dont ses visites et ses connexions;
- j. des renseignements démographiques, dont son revenu ou sa tranche d'âge inférés, la taille de son ménage et son statut de propriétaire;
- k. son historique éducatif, dont les établissements fréquentés et les diplômes obtenus;
- l. des renseignements sur les intérêts d'une personne, comme les types de produits d'entreprise qui pourraient l'intéresser;

le tout comme il appert de la politique de confidentialité d'Instantly, pièce APIN-2;

- 162. Instantly représente que ses services sont utilisés par plus de 700 000 entreprises, comme il appert de la page intitulée « *AI Sales Agent: Meet Your AI Sales Agent* » du site web d'Instantly, pièce **APIN-4**;
- 163. Outre l'accès à sa base de données, Instantly offre à ses utilisateurs une gamme d'outils, tel que des agents d'intelligence artificielle (« *AI Sales Agent* », « *AI Reply Agent* ») comme il appert de la page d'accueil d'Instantly, pièce **APIN-5**;

b) L'accès aux bases de données des défenderesses

i) L'accès à la Base de données Seamless

- 164. Afin d'avoir accès à la Base de données Seamless, une personne ou une entreprise peut soit :
 - a. S'inscrire au plan gratuit;
 - b. S'abonner au plan « Pro »;
 - c. S'abonner au plan « Entreprise »;
- 165. Le plan gratuit est limité à un seul utilisateur et à un certain nombre de crédits par an, chaque crédit accordant le droit d'accéder à un Profil d'individu ou un profil d'entreprise non caviardé disponible sur la Base de données Seamless, comme il appert de la page du site web de Seamless Contacts intitulée « *Pricing* », pièce APS-11;
- 166. L'objectif de ce plan gratuit est d'inciter les utilisateurs potentiels à s'inscrire, puis à acheter des forfaits d'abonnement plus avancés leur donnant un accès accru aux données et aux outils offerts par Seamless. En d'autres termes, l'accès limité et le système de crédits font partie intégrante de la stratégie commerciale de Seamless Contacts pour vendre ses abonnements;
- 167. Le plan « Pro » donne accès à des courriels, des numéros de téléphone et des exports illimités, avec un rafraîchissement quotidien des crédits, comme il appert de la page du site web de Seamless Contacts intitulée « *Pricing* », pièce APS-11;

168. Plus précisément, en ce qui concerne un Profil d'individu, le plan « Pro » donne accès au suivi des changements d'emploi (« Job Changes Filter ») ainsi que, moyennant l'achat de modules complémentaires, à l'enrichissement de données et aux signaux d'intention commerciale (« Buyer Intent Data »), comme il appert de la page intitulée « *Pricing* » du site web de Seamless Contacts, pièce APS-11;
169. Le plan « Enterprise » élargit de manière importante l'accès offert par le plan « Pro » en permettant des utilisateurs illimités, des crédits illimités et un soutien dédié, pouvant inclure, moyennant supplément, un accès API permettant l'intégration directe de la Base de données Seamless dans les systèmes internes des clients, comme il appert de la page intitulée « *Pricing* » du site web de Seamless Contacts, pièce APS-11;

ii) L'accès à la Base de données ContactOut

170. Afin d'avoir accès à la Base de données ContactOut, une personne ou une entreprise peut soit :
- a. s'inscrire au plan gratuit;
 - b. s'abonner au plan « Email »;
 - c. s'abonner au plan « Email + Phone »;
 - d. s'abonner au plan « Team / API »;

comme il appert de la page intitulée « *Pricing* » du site web de ContactOut, pièce **APC-11**;

171. Le plan gratuit est limité à un seul utilisateur et permet à celui-ci de consulter chaque jour cinq adresses courriel, cinq numéros de téléphone et cinq exports de renseignements personnels figurant dans la Base de données ContactOut, comme il appert de la page intitulée « *Pricing* » du site web de ContactOut, pièce APC-11;
172. Ce plan gratuit donne également accès à l'extension de navigateur ContactOut, au portail de recherche ContactOut et à un essai des fonctionnalités payantes, comme il appert de la page intitulée « *Pricing* » du site web de ContactOut, pièce APC-11;
173. L'objectif de ce plan gratuit est d'inciter les utilisateurs potentiels à s'inscrire, puis à acheter des forfaits d'abonnement plus avancés leur donnant un accès accru aux renseignements personnels figurant dans la Base de données ContactOut. En d'autres termes, l'accès limité fait partie intégrante de la stratégie commerciale de ContactOut pour vendre ses abonnements;
174. Le plan « Email », offert au prix annoncé de 49 \$ par mois, donne notamment accès à un nombre illimité d'adresses courriel et à 300 exports de renseignements personnels par mois, ainsi qu'à des fonctionnalités additionnelles telles que des campagnes courriel et un constructeur de listes, comme il appert de la page intitulée « *Pricing* » du site web de ContactOut, pièce APC-11;
175. Le plan « Email + Phone », offert au prix annoncé de 99 \$ par mois, donne notamment accès à un nombre illimité d'adresses courriel et de numéros de téléphone, à 600 exports de renseignements personnels par mois, ainsi qu'à un outil de rédaction de courriels par

intelligence artificielle, comme il appert de la page intitulée « *Pricing* » du site web de ContactOut, pièce APC-11;

176. Les conditions d'utilisation de ContactOut prévoient toutefois que les plans à accès illimité opèrent en réalité sous une politique d'usage raisonnable limitant l'utilisateur à 2 000 crédits de courriels et 1 000 crédits de téléphone par compte par mois, à moins d'une entente distincte, comme il appert des conditions d'utilisation de ContactOut, pièce **APC-12**;
177. Le plan « Team / API » est offert sur demande et permet une intégration de la Base de données ContactOut dans les systèmes informatiques des clients par l'entremise d'une API, avec une couverture de données accrue de 20 % et un accès en bloc (« Bulk license ») à plus de 700 millions de profils, comme il appert de la page intitulée « *Pricing* » du site web de ContactOut, pièce APC-11;
178. Le plan « Team / API » donne également accès à des fonctionnalités de gestion d'équipe, à des intégrations avec les systèmes Salesforce et à un gestionnaire de compte dédié, comme il appert de la page intitulée « *Pricing* » du site web de ContactOut, pièce APC-11;

iii) L'accès à la Base de données PDL

179. PDL offre l'accès à sa base de données par le biais de son site web, qui comporte un tableau de bord permettant d'effectuer des recherches et de consulter les résultats sous forme de données structurées, ainsi que par le biais d'API pouvant être intégrées directement dans les systèmes informatiques de ses clients, comme il appert des captures d'écran du tableau de bord de PDL, pièces **APDL-15**, et de la page intitulée « *Quickstart - Person Search API* » du site web de PDL, pièce **APDL-16**;
180. Dans la réponse retournée, chaque champ de données affiche une valeur. La mention « true » signifie que PDL détient le renseignement mais que sa valeur est masquée derrière un accès payant. La mention « false » signifie que PDL ne détient pas le renseignement. Ainsi, même la version gratuite de la plateforme révèle quels types de renseignements PDL détient sur un membre du Groupe, incitant les utilisateurs à acheter un forfait pour en obtenir les valeurs complètes comme il appert de la page intitulée « *Preview Enrichment API* » du site web de PDL, pièce **APDL-17**, et de la page intitulée « *Free Plan Person Starter Bundle* » du site web de PDL, pièce **APDL-18**;
181. PDL utilise un système de crédits où chaque profil retourné avec succès consomme un crédit. Trois niveaux d'accès sont offerts :
182. Dans le plan gratuit, certains renseignements personnels sont masqués et n'affichent que la mention « true » ou « false » dans les réponses, comme il appert de la page intitulée « *Plan types: Free, Pro, and Enterprise* » du site web de PDL, pièce **APDL-19**, et de la page intitulée « *Free Plan Person Starter Bundle* » du site web de PDL, pièce **APDL-18**;
183. Le plan « Pro » donne notamment accès aux renseignements de contact et aux champs premium. Le coût par crédit varie selon le produit, comme il appert de la page intitulée « *Pricing & credits* » du site web de PDL, pièce **APDL-20**, et de la page intitulée « *Plan types: Free, Pro, and Enterprise* » du site web de PDL, pièce **APDL-19**;

184. Le plan « Enterprise » offre des volumes personnalisés de 100 000 crédits et plus par année ainsi qu'une équipe client dédiée, comme il appert de la page intitulée « *Plan types: Free, Pro, and Enterprise* » du site web de PDL, pièce APDL-19;

iv) L'accès à la Base de données SignalHire

185. Afin d'avoir accès à la Base de données SignalHire, une personne ou une entreprise peut soit :

- a. s'inscrire au plan gratuit (« Free »);
- b. s'abonner au plan « Emails »;
- c. s'abonner au plan « Phones »;
- d. s'abonner au plan « Emails & Phones »;
- e. conclure le forfait « Scale » (accès en bloc et par API);

comme il appert de la page intitulée « *Explore and choose the right plan for your team* » du site web de SignalHire, pièce **APSH-7**;

186. L'accès aux renseignements personnels contenus dans la Base de données SignalHire repose sur un système de crédits, chaque crédit permettant d'obtenir les renseignements personnels d'un Profil d'individu. Après que l'utilisateur ait cliqué sur le bouton « Reveal Contacts », SignalHire lance une recherche et une vérification en temps réel des renseignements personnels, et un crédit n'est déduit que si au moins une adresse courriel ou un numéro de téléphone est trouvé, comme il appert de la page du centre d'aide de SignalHire intitulée « *What does 'Available credits' mean* » du site web de SignalHire, pièce **APSH-8**;

187. Les crédits sont partagés entre le site web, l'extension de navigateur et l'API de SignalHire, le solde étant commun aux trois, comme il appert de la page de la documentation de l'API de SignalHire intitulée « *API Pricing* » du site web de SignalHire, pièce **APSH-9**;

188. Le plan gratuit (« Free ») est offert sans frais et sans carte de crédit, l'utilisateur recevant 10 crédits gratuits par mois s'il installe l'extension de navigateur, comme il appert de la page intitulée « *Explore and choose the right plan for your team* » du site web de SignalHire, pièce **APSH-7**;

189. Ce plan gratuit donne accès à la Base de données SignalHire, que SignalHire représente comme comptant plus de 850 millions de profils, comme il appert de la page intitulée « *Explore and choose the right plan for your team* » du site web de SignalHire, pièce **APSH-7**;

190. L'objectif de ce plan gratuit est d'inciter les utilisateurs potentiels à s'inscrire, puis à acheter des forfaits d'abonnement plus avancés leur donnant un accès accru aux renseignements personnels figurant dans la Base de données SignalHire. En d'autres termes, l'accès limité et le système de crédits font partie intégrante de la stratégie commerciale de SignalHire pour vendre ses abonnements;

191. Le plan « Emails », offert au prix annoncé de 57 \$ par mois en facturation annuelle, donne notamment accès à 12 000 crédits, à des utilisateurs illimités, à des exports illimités, à

l'enrichissement de fichiers CSV⁹ et à l'extension de navigateur, comme il appert de la page intitulée « *Explore and choose the right plan for your team* » du site web de SignalHire, pièce APSH-7;

192. Le plan « Phones », offert au prix annoncé de 57 \$ par mois en facturation annuelle, donne notamment accès à 5 400 crédits, à des utilisateurs illimités, à des exports illimités, à l'extension de navigateur, ainsi qu'à un accès par API, comme il appert de la page intitulée « *Explore and choose the right plan for your team* » du site web de SignalHire, pièce APSH-7;
193. Le plan « Emails & Phones » donne notamment accès à des adresses courriel et à des numéros de téléphone, à des utilisateurs illimités, à des exports illimités, à l'extension de navigateur, à l'intégration aux systèmes ATS et CRM ainsi qu'à un accès par API, comme il appert de la page intitulée « *Explore and choose the right plan for your team* » du site web de SignalHire, pièce APSH-7;
194. Le forfait « Scale » est destiné à la prospection à grande échelle et permet un accès en bloc à plus de 850 millions de profils, le suivi des changements d'emploi (« Job changes tracking ») et des utilisateurs illimités, comme il appert de la page intitulée « *Explore and choose the right plan for your team* » du site web de SignalHire, pièce APSH-7;

v) L'accès à la Base de données LeadIQ

195. Afin d'avoir accès à la Base de données LeadIQ, une personne ou une entreprise peut soit s'inscrire au plan gratuit (« Free »), soit s'abonner au plan « Pro », soit conclure un contrat « Enterprise », comme il appert de la page intitulée « *Pricing that works the way your team sells* » du site web de LeadIQ, pièce APLI-9;
196. Les trois forfaits donnent notamment accès aux fonctionnalités suivantes :
 - a. la recherche de personnes physiques, avec leurs adresses courriel et leurs numéros de téléphone mobile;
 - b. l'exportation des renseignements personnels;
 - c. le suivi des changements d'emploi des contacts;
 - d. l'extension de navigateur;
 - e. le rédacteur de messages par intelligence artificielle;
 - f. les signaux;
 - g. les intégrations, l'enrichissement du CRM, l'enrichissement de formulaires web et l'intégration par serveur MCP;
 - h. l'accès par API;
 - i. l'accès à la recherche dans la Base de données LeadIQ demeurant toutefois limité dans les forfaits « Free » et « Pro »;

⁹ Un fichier CSV, acronyme de l'expression anglaise *Comma-Separated Values*, est un format de fichier permettant de stocker et d'échanger des données tabulaires sous forme de texte, où chaque ligne représente un enregistrement et chaque valeur est séparée par un délimiteur, généralement une virgule.

comme il appert de la page intitulée « *Pricing that works the way your team sells* » du site web de LeadIQ, pièce APLI-9;

197. Le plan gratuit est limité à un seul utilisateur et à 50 crédits. Ce plan donne accès aux fonctionnalités susmentionnées, mais l'accès à la recherche dans la Base de données LeadIQ y demeure limité, comme il appert de l'encadré du forfait « Free » de la page intitulée « *Pricing that works the way your team sells* » du site web de LeadIQ, pièce APLI-9;
198. L'objectif de ce plan gratuit est d'inciter les utilisateurs potentiels à s'inscrire, puis à acheter des forfaits d'abonnement plus avancés leur donnant un accès accru aux renseignements personnels figurant dans la Base de données LeadIQ. L'accès limité et le système de crédits font ainsi partie intégrante de la stratégie commerciale de LeadIQ pour vendre ses abonnements;
199. Le plan « Pro » donne accès aux mêmes fonctionnalités que le plan gratuit, mais l'accès à la recherche dans la Base de données LeadIQ y demeure limité, comme il appert de la page intitulée « *Pricing that works the way your team sells* » du site web de LeadIQ, pièce APLI-9;
200. Le contrat « Enterprise », offert sur demande, permet de fixer sur mesure le nombre d'utilisateurs et offre un accès plus étendu que celui des autres forfaits;
201. Outre les fonctionnalités des plans « Free » et « Pro », il donne notamment accès :
 - a. à la recherche complète dans la Base de données LeadIQ, sans la restriction d'accès limité applicable aux autres forfaits;
 - b. à la prospection de comptes par intelligence artificielle et à l'agent « Lando »;
 - c. à l'enrichissement de fichiers par téléversement de fichiers CSV;

comme il appert de la page intitulée « *Pricing that works the way your team sells* » du site web de LeadIQ, pièce APLI-9;

vi) L'accès à la Base de données Snov.io

202. L'accès au contenu de la Base de données Snov.io fonctionne au moyen d'un système de crédits. Chaque personne physique trouvée et chaque adresse courriel vérifiée coûte un crédit, comme il appert de la page de tarification du site web de Snov.io, pièce **APSN-7**;
203. Sur la plateforme, l'utilisateur peut rechercher et filtrer des entreprises. Une fois une entreprise sélectionnée, les renseignements personnels concernant ses employés deviennent disponibles, de sorte que la recherche par nom d'entreprise ou par domaine donne accès aux adresses courriel des personnes physiques qui y travaillent, notamment les principaux décideurs (« key decision-makers »), de sorte que l'utilisateur peut sélectionner une personne physique précise pour consulter les renseignements personnels permettant de l'identifier et de la joindre. Ainsi, cette fonction aboutit au repérage et au ciblage de personnes physiques précises, comme il appert de sa page intitulée « *Email Finder* », pièce APSN-3;
204. Snov.io offre un plan d'essai gratuit (« Trial »), accessible sans carte de crédit, qui accorde 50 crédits, renouvelés chaque mois. Ces 50 crédits permettent notamment de collecter les renseignements personnels de 50 personnes physiques depuis LinkedIn ou de vérifier 50 adresses courriel, et donnent accès à la recherche dans la Base de données Snov.io, comme

il appert de la page d'aide intitulée « *How to get a free Snov.io account forever* » du site web de Snov.io, pièce **APSN-8**;

205. L'objectif de ce plan d'essai gratuit est d'inciter les utilisateurs potentiels à s'inscrire, puis à acheter des forfaits payants leur donnant un accès accru aux renseignements personnels figurant dans la Base de données Snov.io. L'accès limité et le système de crédits font ainsi partie intégrante de la stratégie commerciale de Snov.io pour vendre ses abonnements;

206. Pour un accès élargi, Snov.io propose des forfaits payants par abonnement, dont :

- a. un forfait Starter comprenant 1 000 crédits et 5 000 destinataires;
- b. un forfait Pro comprenant 5 000 crédits et 25 000 destinataires;

ces forfaits payants donnent accès à l'interface de programmation (API) ainsi qu'aux intégrations avec des logiciels tiers, dont *HubSpot*, *Pipedrive*, *Zapier*, *Make* et *Calendly*, comme il appert de sa page de tarification, pièce APSN-7;

207. Snov.io propose enfin un forfait sur mesure (« Custom Ultra ») accessible sur demande auprès de son service des ventes, comme il appert de sa page de tarification, pièce APSN-7;

vii) L'accès à la Base de données Cognism

208. La Base de données Cognism est accessible via la plateforme du site web de Cognism, par le biais de son extension pour le navigateur Google Chrome, par API et par livraison de données en lot, ainsi que par intégration directe aux systèmes informatiques des clients, dont *Salesforce*, *HubSpot*, *Pipedrive*, *Microsoft Dynamics*, *Salesloft* et *Outreach*, comme il appert de la page relative aux intégrations du site web de Cognism, pièce **APCO-11**, et de la page intitulée « *Cognism data, wherever you need it* » du site web de Cognism, pièce **APCO-12**;

209. La révélation, l'enrichissement et l'exportation des renseignements personnels s'effectuent au moyen de crédits, le nombre de crédits dont dispose un utilisateur étant déterminé par son abonnement. Cognism offre par ailleurs une vérification de numéros mobiles sur demande, comme il appert de la page intitulée « *How Cognism Pricing works* » du site web de Cognism, pièce **APCO-13**;

210. Cognism offre en outre un échantillon de renseignements personnels gratuit, incluant des numéros mobiles vérifiés, comme il appert de la page intitulée « *Get started with a free data sample* » du site web de Cognism, pièce **APCO-14**;

viii) L'accès à la Base de données Lead411

211. Afin d'avoir accès à la Base de données Lead411, une personne ou une entreprise doit souscrire l'un des forfaits payants offerts par Lead411, comme le forfait « Basic », le forfait « Pro with Bombora Intent » ou le forfait « Enterprise », comme il appert de la page de tarification de Lead411, pièce **APLEAD-11**;

212. Lead411 offre aussi un essai gratuit de 7 jours donnant accès à 50 contacts vérifiés, comme il appert de la page d'accueil du site web de Lead411, pièce APLEAD-3, et de la page de tarification de Lead411, pièce APLEAD-11;

- 213. L'objectif de ce forfait gratuit est d'inciter les utilisateurs potentiels à s'inscrire, puis à souscrire des forfaits payants leur donnant un accès accru aux renseignements personnels figurant dans la Base de données Lead411. En d'autres termes, l'accès limité et le système de crédits font partie intégrante de la stratégie commerciale de Lead411 pour vendre ses abonnements;
- 214. Le forfait « Pro with Bombora Intent », offert au prix annoncé de 4 500 \$ par année par utilisateur, comprend l'ensemble du forfait « Basic », 3 000 contacts par année, les données d'intention « Bombora Intent Data » et des crédits additionnels au prix de 0,44 \$ chacun, comme il appert de la page de tarification de Lead411, pièce APLEAD-11;
- 215. Le forfait « Entreprise » offre des données d'intention « Bombora Intent Data » et des crédits additionnels au prix de 0,40 \$ chacun, comme il appert de la page de tarification de Lead411, pièce APLEAD-11;

ix) L'accès à la Base de données SalesIntel

- 216. SalesIntel offre l'accès à sa base de données par plusieurs canaux, notamment son API et des connecteurs natifs vers les CRM et les plateformes d'automatisation du marketing comme Salesforce, comme il appert de la page intitulée « *Drive revenue with verified B2B data* » du site web de SalesIntel, pièce APSI-6;
- 217. Au moyen de la plateforme web, un utilisateur recherche et filtre les personnes physiques figurant dans la Base de données SalesIntel selon de multiples attributs, en révèle les renseignements personnels et les exporte vers ses propres systèmes, comme il appert de la page intitulée « *The B2B data foundation your GTM team can trust* » du site web de SalesIntel, pièce APSI-3;
- 218. SalesIntel offre une extension gratuite pour le navigateur Google Chrome, « RevDriver », au moyen de laquelle un utilisateur repère et collecte les renseignements personnels de personnes physiques, directement à partir de LinkedIn ou du site web d'une entreprise, comme il appert de la fiche de l'extension RevDriver au Chrome Web Store, pièce **APSI-9** et de la page intitulée « *How to Export LinkedIn Contacts with RevDriver* » du site web de SalesIntel, pièce **APSI-10**;

x) L'accès à la Base de données UserGems

- 219. La Base de données UserGems et les Profils d'individus qu'elle contient sont accessibles par l'intermédiaire de la plateforme d'UserGems, de son extension pour le navigateur Google Chrome, de son API et de son serveur dit « MCP », ainsi que par intégration directe aux systèmes informatiques de ses clients, comme il appert de la page intitulée « *One API, thousands of possibilities* » du site web d'UserGems, pièce APUG-10, de la page intitulée « *Introducing UserGems MCP* » du site web d'UserGems, pièce **APUG-11**, de la page intitulée « *Turn signals into actions and pipeline* » du site web d'UserGems, pièce APUG-2, et de la page intitulée « *Signals without action is just noise* » du site web d'UserGems, pièce **APUG-12**;
- 220. Au moyen de la plateforme et de ses agents d'intelligence artificielle, l'utilisateur constitue et enrichit des listes de Profils d'individus, et déclenche des campagnes de sollicitation

automatisées à l'égard de ces personnes physiques, comme il appert de la page intitulée « *Find the plan that works for you* » du site web d'UserGems, pièce APUG-6;

221. L'accès à la Base de données UserGems et à ses fonctionnalités est offert au moyen d'abonnements, comme il appert de la page intitulée « *Find the plan that works for you* » du site web d'UserGems, pièce APUG-6;
222. UserGems propose trois forfaits payants, soit :
- a. un forfait « Core », au prix de 2 750 \$ US par mois (33 000 \$ US par année);
 - b. un forfait « Advanced », au prix de 5 750 \$ US par mois (69 000 \$ US par année);
 - c. un forfait « Elite », au prix de 10 000 \$ US par mois (120 000 \$ US par année);

chacun de ces forfaits donnant accès à la constitution et à l'enrichissement de listes de Profils d'individus, à l'établissement de scores de comptes et de personnes physiques, aux campagnes de sollicitation automatisées et à l'extension pour le navigateur Google Chrome, comme il appert de la page intitulée « *Find the plan that works for you* » du site web d'UserGems, pièce APUG-6;

xi) L'accès à la Base de données Demandbase

223. L'accès à la Base de données Demandbase et aux Profils d'individus qu'elle contient se fait par abonnement selon une tarification qui n'est pas affichée publiquement mais que Demandbase établit sur mesure pour chaque client, celle-ci invitant tout intéressé à remplir un formulaire, comme il appert de la page intitulée « *Pricing & Packaging* » du site web de Demandbase, pièce **APD-6**;
224. Demandbase commercialise en outre l'accès à ses données en permettant à des tiers d'intégrer directement dans leurs propres plateformes des données d'identification de comptes, des données firmographiques, technographiques, des renseignements personnels (« contact intelligence ») au moyen d'API et de services d'enrichissement, comme il appert de la page intitulée « *PoweredBy Demandbase* » du site web de Demandbase, pièce **APD-7**;
225. L'ensemble de ces modalités d'accès, de livraison et d'intégration a pour objet et pour effet de mettre les renseignements personnels contenus dans la Base de données Demandbase à la disposition de la clientèle de Demandbase à des fins commerciales;

xii) L'accès à la Base de données Champify

226. L'accès à la base de données et aux outils de Champify est offert sur abonnement payant. Champify propose trois forfaits qu'elle désigne « Core », « Pro » et « Enterprise », dont les prix annoncés débutent respectivement à 2 000 \$, 3 000 \$ et 6 000 \$ par mois, comme il appert de la page intitulée « *Pricing* » du site web de Champify, pièce **APCH-9**;
227. Le forfait « Enterprise » et les suppléments afférents permettent notamment à un client de Champify de faire suivre les changements d'entreprise d'un nombre de personnes physiques pouvant atteindre deux millions, au moyen de l'outil « Relationship Tracking » comme il appert de la page intitulée « *Pricing* » du site web de Champify, pièce APCH-9;

xiii) L'accès à la Base de données 6sense

- 228. L'accès à la Base de données 6sense et aux outils de 6sense est offert sur abonnement, au moyen d'un système de crédits, comme il appert de la page intitulée « *Pricing* » du site web de 6sense, pièce **APSE-6**;
- 229. 6sense propose notamment un forfait gratuit assorti de cinquante (50) crédits par mois donnant notamment accès à ses outils de recherche de personnes et à son extension pour le navigateur Google Chrome, comme il appert de la page intitulée « *Pricing* » du site web de 6sense, pièce APSE-6;
- 230. Ce forfait gratuit et limité vise à inciter les utilisateurs potentiels à s'inscrire, puis à souscrire des forfaits payants leur donnant un accès accru aux renseignements personnels contenus dans la Base de données 6sense et aux outils de 6sense. L'accès limité et le système de crédits font partie intégrante de la stratégie commerciale de 6sense pour vendre ses abonnements;
- 231. 6sense donne accès aux renseignements personnels de sa base de données au moyen d'API qui synchronisent et transmettent ces renseignements notamment vers le CRM, de ses clients, comme il appert de la page intitulée « *People Data & Company Info APIs* » du site web de 6sense, pièce **APSE-7**;

xiv) L'accès à la Base de données UpLead

- 232. L'accès à la Base de données UpLead et aux outils d'UpLead est offert sur abonnement, au moyen d'un système de crédits, chaque crédit permettant de révéler les renseignements personnels d'un Profil d'individu, comme il appert de la page intitulée « *UpLead Plans & Pricing* » du site web d'UpLead, pièce **APU-7**;
- 233. UpLead propose notamment un essai gratuit donnant notamment accès à des numéros de téléphone mobile, comme il appert de la page intitulée « *UpLead Plans & Pricing* » du site web d'UpLead, pièce APU-7;
- 234. Ce forfait gratuit et limité vise à inciter les utilisateurs potentiels à s'inscrire, puis à souscrire des forfaits payants leur donnant un accès accru aux renseignements personnels de la Base de données UpLead et aux outils d'UpLead. L'accès limité et le système de crédits font partie intégrante de la stratégie commerciale d'UpLead pour vendre ses abonnements;
- 235. UpLead propose en outre des forfaits payants à crédits donnant notamment accès, selon le forfait, à l'enrichissement de données, à des filtres de recherche avancés, aux intentions d'achats (« *Buyer Intent Data* »), comme il appert de la page intitulée « *UpLead Plans & Pricing* » du site web d'UpLead, pièce APU-7;
- 236. UpLead communique également ces renseignements personnels à ses clients au moyen d'une API, en les synchronisant directement avec leurs systèmes, comme il appert de la page intitulée « *UpLead API* » du site web d'UpLead, pièce **APU-8**;

xv) L'accès à la Base de données Adapt

- 237. L'accès à la Base de données Adapt et aux outils d'Adapt est offert sur abonnement, au moyen d'un système de crédits pour les courriels, de crédits pour les numéros de téléphone

et de crédits pour l'enrichissement des renseignements personnels, comme il appert de la page intitulée « *Adapt.io plans and pricing* » du site web d'Adapt, pièce APA-6;

238. Adapt propose notamment un essai gratuit de sept (7) jours ainsi qu'un forfait gratuit, comme il appert de la page intitulée « *Adapt.io plans and pricing* » du site web d'Adapt, pièce APA-6;
239. Ce forfait gratuit et limité vise à inciter les utilisateurs potentiels à s'inscrire, puis à souscrire des forfaits payants leur donnant un accès accru aux renseignements personnels de la Base de données Adapt et aux outils d'Adapt. L'accès limité et le système de crédits font partie intégrante de la stratégie commerciale d'Adapt pour vendre ses abonnements;
240. Adapt propose en outre des forfaits payants à crédits mensuels, facturés mensuellement ou annuellement :
- a. le forfait « starter », offert au prix annoncé de 49 \$ par mois;
 - b. le forfait « basic », offert au prix annoncé de 99 \$ par mois;
 - c. le forfait « custom », offert sur demande et qui permet notamment à ses utilisateurs de recevoir des alertes lorsque des individus changent d'emploi;

le tout comme il appert de la page intitulée « *Adapt.io plans and pricing* » du site web d'Adapt, pièce APA-6;

241. Adapt rend par ailleurs accessibles les renseignements personnels de sa base de données au moyen d'une interface de programmation, désignée « Adapt API », comme il appert de la page intitulée « *Adapt API* » du site web d'Adapt, pièce **APA-7**;

xvi) L'accès à la Base de données Instantly

242. La Base de données Instantly est accessible au moyen de la plateforme web d'Instantly, de ses applications mobiles et de son API, comme il appert des conditions d'utilisation d'Instantly, pièce **APIN-6**;
243. Instantly offre un essai non payant assorti de restrictions d'utilisation, comme il appert des conditions d'utilisation d'Instantly, pièce APIN-6;
244. Pour un accès élargi, Instantly propose des forfaits payants par abonnement, dont notamment :
- a. un forfait Growth à 47 \$ par mois;
 - b. un forfait Hypergrowth à 97 \$ par mois;
 - c. un forfait Light Speed à 358 \$ par mois;
 - d. un forfait Entreprise sur mesure, offert sur rendez-vous;

le tout comme il appert de la page de tarification d'Instantly, pièce **APIN-7**;

c) Les modes de collecte des défenderesses

i) Les modes de collecte de Seamless Contacts

- Collecte par l'extension Chrome

245. En plus de son interface web, Seamless Contacts offre une extension Chrome permettant de découvrir et de rechercher des contacts directement depuis le navigateur de l'utilisateur, y compris sur des sites d'entreprises, sur LinkedIn, dans Gmail¹⁰ et dans le système CRM utilisé par l'utilisateur, comme il appert du guide *Quick Start* de Seamless Contacts, pièce **APS-13**;
246. La politique de confidentialité de l'extension Chrome de Seamless Contacts prévoit expressément que cette extension collecte des renseignements sur les contacts, des renseignements connexes et d'autres renseignements personnels présents dans le navigateur de l'utilisateur, comme il appert de la politique de confidentialité de l'extension Chrome de Seamless Contacts, pièce APS-7;
- Politique de confidentialité de l'extension Chrome de Seamless Contacts, pièce APS-7 :
- If you install it, we collect information from our Google Chrome extension. This information may include information about your contacts, related information, or other content on your browser. We may also collect information about your use of our products or services.
- [soulignement ajouté]
247. Concrètement, cela signifie que lorsqu'un utilisateur de Seamless Contacts navigue sur LinkedIn, visite le site web d'une entreprise, consulte sa messagerie Gmail ou utilise le système CRM de son entreprise, l'extension capte en arrière-plan des renseignements sur les personnes que cet utilisateur rencontre au cours de sa navigation, puis alimente la Base de données Seamless Contacts avec ces renseignements;
248. Les membres du Groupe concernés dont les renseignements personnels ou les profils apparaissent dans ces environnements se retrouvent ainsi intégrés à la Base de données Seamless sans en être informés, sans y avoir consenti et sans avoir eu quelque interaction que ce soit avec Seamless Contacts;
249. L'extension Chrome transforme donc chaque utilisateur de Seamless Contacts en capteur de données et chaque environnement numérique que cet utilisateur visite en source potentielle de renseignements personnels sur des tiers, y compris le demandeur Dessources et les membres du Groupe concernés;
250. Lorsque l'extension est activée dans Gmail, celle-ci permet à l'utilisateur de Seamless Contacts d'enrichir ses contacts Gmail, de trouver de nouveaux renseignements personnels et de faire des recherches sur toute personne qui lui écrit ou à qui il écrit, comme il appert de

¹⁰ Le terme « Gmail » désigne le service de messagerie électronique offert par Google, permettant à ses utilisateurs d'envoyer, de recevoir, de consulter et de gérer des courriels ainsi que les renseignements qui y sont associés.

la page du site web de Seamless Contacts intitulée « *Gmail and Seamless.AI Chrome Extension* », pièce **APS-14**;

251. L'extension s'insère directement dans l'interface Gmail : des icônes Seamless.AI apparaissent dans la boîte de réception, dans les messages individuels à côté du destinataire et dans la fenêtre de rédaction, comme il appert de la page du site web de Seamless Contacts intitulée « *Gmail and Seamless.AI Chrome Extension* », pièce APS-14;
252. Lorsque l'utilisateur clique sur l'une de ces icônes, l'extension identifie le correspondant affiché dans Gmail, affiche son profil Seamless.AI, incluant son titre, ses adresses courriel et ses numéros de téléphone, ainsi qu'un profil d'entreprise et des contacts recommandés. Le profil ainsi généré est automatiquement sauvegardé dans l'onglet My Contacts de la plateforme et dans les listes présélectionnées de l'utilisateur, comme il appert de la page du site web de Seamless Contacts intitulée « *Gmail and Seamless.AI Chrome Extension* », pièce APS-14;
253. Le correspondant dont le profil est ainsi collecté depuis Gmail n'a jamais consenti à cette collecte, n'en est pas informé et n'a aucune relation avec Seamless Contacts;

- Collecte à partir de LinkedIn, de comptes courriel, de systèmes CRM et de données soumises par les utilisateurs

254. Qui plus est, le caractère problématique de ce mode d'extraction a été relevé par LinkedIn;
255. En effet, le ou vers le 6 mars 2025, LinkedIn a retiré de sa plateforme la page d'entreprise de Seamless Contacts, en même temps que celle d'Apollo.io, une autre entreprise œuvrant dans le domaine du courtage de données et offrant des outils comparables d'extraction de données à partir de LinkedIn, comme il appert de l'article intitulé « *Are more lead gen providers disappearing from LinkedIn?* » publié sur le site web de MarTech, pièce **APS-15**;
256. Les conditions d'utilisation de LinkedIn interdisent expressément l'usage de logiciels, scripts, robots, modules ou extensions de navigateur ou autres procédés visant à effectuer du moissonnage¹¹ (« web scraping ») ou à copier des profils et autres renseignements personnels accessibles sur la plateforme LinkedIn, de même que l'utilisation, l'affichage ou la distribution de renseignements personnels obtenus des services de LinkedIn, directement ou par l'intermédiaire de tiers tels que des agrégateurs de données ou des courtiers, sans le consentement requis, comme il appert des conditions d'utilisation de LinkedIn, pièce **APS-16**;
257. LinkedIn précise aussi qu'il n'autorise pas l'utilisation de logiciels tiers, y compris les modules et extensions de navigateur, qui effectuent du moissonnage, modifient le site ou automatisent les activités sur la plateforme, et qu'un membre qui utilise de tels outils s'expose à une restriction ou à la suppression de son compte, comme il appert de la page d'aide de LinkedIn intitulée « *Activité automatique sur LinkedIn* », pièce **APS-17**;

¹¹ Le moissonnage, ou « web scraping », s'entend de l'extraction, par le truchement de programmes informatiques, de vastes quantités de données disséminées sur le Web : COMMISSION D'ACCÈS À L'INFORMATION DU QUÉBEC, *Transparence et vie privée : protéger la démocratie à l'ère numérique — Rapport quinquennal 2026*, Québec, mai 2026, p. 197.

- Page d'aide intitulée « *Activité automatique sur LinkedIn* », pièce APS-17 :

Un logiciel tiers qui automatise certaines tâches peut potentiellement exporter ou extraire des données de LinkedIn et affecter l'authenticité, parfois même sans votre consentement. Ceci constitue une violation des Conditions d'utilisation de LinkedIn et peut représenter une infraction à la législation sur la protection de la vie privée dans certaines zones géographiques.

[soulignement ajouté]

258. La collecte de Seamless Contacts ne repose pas uniquement sur sa propre interface ou sur son extension Chrome, mais aussi sur l'accès direct aux comptes de courriel de ses utilisateurs. Lors de la connexion d'un compte Gmail, Seamless Contacts demande la permission de « Read, compose, and manage your emails » ainsi que de « Read contacts », comme il appert de la capture d'écran des permissions Gmail affichée dans le guide intitulé « *Setting up Email Engagement* », pièce **APS-18**;
259. Il suffit ainsi qu'un seul correspondant d'un membre du Groupe utilise les services de Seamless Contacts pour que les renseignements personnels de ce membre soient collectés à partir de la correspondance et intégrés à la Base de données Seamless;
260. Les conditions d'utilisation de Seamless Contacts prévoient que Seamless Contacts rendra accessibles « to our users or the public » les renseignements de contact contenus dans les données soumises par l'utilisateur, incluant les noms, adresses courriel, numéros de téléphone et renseignements professionnels relatifs aux contacts de cet utilisateur, comme il appert des conditions d'utilisation de Seamless Contacts, pièce **APS-19**;
261. Ces mêmes conditions d'utilisation prévoient que l'utilisateur accorde à Seamless Contacts une licence irrévocable, perpétuelle, transférable, sous-licenciable, libre de redevances et mondiale pour utiliser, modifier, reproduire, vendre, distribuer et exploiter les données soumises « for any purpose whatsoever », comme il appert des conditions d'utilisation de Seamless Contacts, pièce APS-19;

- Conditions d'utilisation de Seamless Contacts, pièce APS-19 :

You agree that by using the Services, you are granting Seamless.AI an irrevocable, perpetual, non-exclusive, transferrable, sublicensable, royalty free, worldwide license to use, modify, reproduce, adapt, sell, distribute, perform, publish, create derivative works based on, publicly display, and otherwise exploit all or any portion of Submitted Data for any purpose whatsoever, without restriction, compensation to you or attributing the Submitted Data to you.

[soulignement ajouté]

262. Or, lors de la connexion du compte Gmail, l'écran de permissions affiche un avis indiquant ce qui suit : « We do not store your email content or use your data for any purpose outside of Seamless Connect functionality », comme il appert de la page intitulée « *Setting up Email Engagement* » du site web de Seamless Contacts, pièce APS-18;
263. En d'autres termes, Seamless Contacts représente faussement à l'utilisateur, au moment de la connexion, ne pas stocker ni utiliser le contenu des courriels de l'utilisateur, en dehors de la fonctionnalité Seamless Connect, alors que ses propres conditions contractuelles lui

réservent un droit d'exploitation sans restriction sur l'ensemble des données soumises par l'utilisateur, y compris celles tirées de ses correspondances;

- 264. Le tableau de bord d'activité de Seamless Contacts affiche par ailleurs non seulement des métadonnées sur les courriels échangés, mais aussi le contenu des messages (« Subject & Body ») ainsi que l'identité des destinataires en copie (« CC/BCC recipients »), comme il appert de la page du site web de Seamless Contacts intitulée « *Using the Activity Page to Track Emails & Calls* », pièce **APS-20**;
- 265. Seamless Contacts suit également de manière systématique les interactions des destinataires avec les courriels envoyés depuis sa plateforme, incluant les ouvertures, les confirmations de lecture et les réponses, comme il appert de la page du site web de Seamless Contacts intitulée « *Email Connect Settings* », pièce **APS-21** et de la page du site web de Seamless Contacts intitulée « *Email Connect Overview* », pièce **APS-22**;
- 266. Les membres du Groupe concernés n'ont aucune relation avec Seamless Contacts et n'ont jamais consenti à ce que celle-ci collecte, détienne, utilise ou communique leurs renseignements personnels;

ii) Les modes de collecte de ContactOut

- Collecte par l'extension Chrome

- 267. En plus de son interface web, ContactOut offre une extension Chrome permettant à ses utilisateurs d'obtenir des adresses courriel et des numéros de téléphone de personnes physiques figurant sur LinkedIn et sur les sites web d'entreprises (« Prospect faster on LinkedIn & any company website »), comme il appert de la page intitulée « *Chrome Extension* » du site web de ContactOut, pièce APC-5. ContactOut affirme publiquement que son extension Chrome permet de trouver des adresses courriel et des numéros de téléphone pour 75 % des personnes figurant sur LinkedIn, comme il appert de la page intitulée « *Chrome Extension* » du site web de ContactOut, pièce APC-5;
- 268. ContactOut documente elle-même, dans son centre d'aide, l'opération par laquelle son extension dévoile les renseignements personnels d'une personne à partir de son profil LinkedIn. Une fois l'utilisateur sur un profil LinkedIn et l'extension ContactOut activée, les renseignements de contact de la personne s'affichent d'abord masqués (« Masked contact information will be displayed »), l'utilisateur n'ayant ensuite qu'à cliquer sur « show » pour en dévoiler le détail (« Click 'show' to reveal the details »), comme il appert de la page intitulée « *Revealing contact information on LinkedIn* » du centre d'aide de ContactOut, pièce **APC-13**;
- 269. La politique de confidentialité de ContactOut prévoit que lorsqu'un utilisateur utilise l'extension Chrome ContactOut pour rechercher des adresses courriel, ContactOut peut collecter l'URL du profil de média social, le nom et les renseignements de profil de média social de la personne dont l'utilisateur demande l'adresse courriel, et ContactOut utilise ces renseignements pour les apparier à sa base de données (« match to our database ») et fournir à l'utilisateur une adresse courriel comme il appert de la politique de confidentialité de ContactOut, pièce **APC-14**;

270. Concrètement, lorsqu'un utilisateur de ContactOut navigue sur LinkedIn, l'extension Chrome de ContactOut analyse l'URL et le contenu de la page LinkedIn consultée afin d'en extraire des renseignements personnels et de les associer à la Base de données ContactOut, comme il appert de la page intitulée « *Can LinkedIn detect the ContactOut chrome extension* » du centre d'aide de ContactOut, pièce **APC-15** et de la politique de confidentialité de ContactOut, pièce APC-14;
271. Les membres du Groupe concernés dont les profils LinkedIn sont consultés par les utilisateurs de ContactOut se retrouvent ainsi intégrés à la Base de données ContactOut sans en être informés, sans y avoir consenti et sans avoir eu quelque interaction que ce soit avec ContactOut;
272. L'extension Chrome de ContactOut transforme donc chaque utilisateur de ContactOut en capteur de renseignements personnels et chaque profil LinkedIn que cet utilisateur visite en source potentielle de renseignements personnels sur des tiers, y compris les demandeurs et les membres du Groupe concernés;
273. L'extension Chrome de ContactOut permet en outre à l'utilisateur de sauvegarder le profil consulté dans le tableau de bord de ContactOut, de le classer dans des dossiers et d'y rattacher des notes consultables par toute son équipe, comme il appert de la page intitulée « *How to Save & Manage Leads with ContactOut* » du centre d'aide de ContactOut, pièce **APC-16**;

**- Collecte à partir de LinkedIn, de comptes courriel et de données
soumises par les utilisateurs**

274. Tel qu'expliqué aux paragraphes 254 à 257 de la présente demande, les conditions d'utilisation de LinkedIn interdisent expressément l'usage de logiciels tiers, y compris les modules et extensions de navigateur, visant à effectuer du moissonnage (« web scraping ») ou à copier des profils et autres renseignements accessibles sur sa plateforme;
275. Sur une page de son centre d'aide intitulée « *Can LinkedIn detect the ContactOut chrome extension* », ContactOut explique comment son extension Chrome fonctionne et explique pourquoi son extension n'est pas détectée par LinkedIn, comme il appert de la page intitulée « *Can LinkedIn detect the ContactOut chrome extension* » du centre d'aide de ContactOut, pièce APC-15, qui se lit notamment comme suit :

- Page intitulée « *Can LinkedIn detect the ContactOut chrome extension* » du centre d'aide de ContactOut, pièce APC-15 :

Short answer:

No.

Long answer:

The ContactOut chrome extension functions by looking at the URL and contents of a LinkedIn page you are on. Think of the extension like a QR code scanner, it doesn't change the QR code, but is able to turn the QR image into useful information (such as a website to browse to).

The ContactOut chrome extension does not provide automation, which is typically how LinkedIn identifies abnormal activity. One common way of identifying abnormal activity is a rapid spike in network requests. A typical user would spend time looking at a profile, sending a message (etc), but automated tools tend to do these actions in batches (like clicking one button will send 100 connection requests).

276. ContactOut offre par ailleurs à ses utilisateurs la possibilité de connecter leur compte Gmail à la plateforme ContactOut au moyen des protocoles SMTP et IMAP¹², par l'entremise d'un mot de passe d'application Gmail (« App Password »), comme il appert de la page intitulée « *Email connection using SMTP/IMAP* » du centre d'aide de ContactOut, pièce **APC-17**;
277. Les conditions d'utilisation de ContactOut prévoient que lorsqu'un utilisateur qui n'a pas conclu d'entente Premium distincte avec ContactOut (« Premium Services Agreement ») ou toute autre entente supplantant expressément les conditions générales de ContactOut, fournit à ContactOut ou met à sa disposition des renseignements personnels relatifs à des tiers (« Submitted Data »), cet utilisateur accorde alors à ContactOut plusieurs licences perpétuelles et irrévocables sur ces renseignements personnels, comme il appert des conditions d'utilisation de ContactOut, pièce APC-12, qui se lisent notamment comme suit :

➤ Conditions d'utilisation de ContactOut, pièce APC-12 :

When you provide Submitted Data through the Service, you understand and agree to the following, except where we and you have put in place a Premium Services Agreement (or other agreement) that expressly supersedes the below terms:

The Licenses You Grant To Us. When you provide us with or make available to us any Submitted Data, such as names, addresses, business titles or phone numbers of contacts or other persons, you are granting us several licenses to use that data (and you are representing to us that you have the right to make this grant):

You grant us a perpetual and irrevocable license to access and use the Submitted Data in aggregated form, to provide, develop and improve the Service and our data assets, so long as we do not (i) in any public way refer to you or the company you work for in relation to the Submitted Data (for instance, we will never sell a list titled "List of Brand X's Clients"), or (ii) use the Submitted Data in a way that violates any contract we have entered into, or any law.

You also provide us the perpetual and irrevocable right to sublicense, make available, copy, display, publish or distribute the Submitted Data to any third party, including our customers, business partners, and service providers.

¹² SMTP (*Simple Mail Transfer Protocol*) et IMAP (*Internet Message Access Protocol*) sont des protocoles techniques permettant respectivement à un logiciel d'envoyer et de recevoir des courriels au nom d'un utilisateur. La connexion d'un compte courriel à une plateforme tierce au moyen de ces protocoles permet à cette plateforme tierce d'envoyer et de recevoir des courriels comme s'il s'agissait de l'utilisateur lui-même. Dans le contexte du présent recours, ce terme vise plus particulièrement le moyen par lequel ContactOut, lorsque ses utilisateurs lui connectent leur compte de messagerie au moyen d'un mot de passe d'application, peut envoyer des courriels de prospection aux membres du Groupe concernés à partir de l'adresse courriel de ses utilisateurs ainsi que recevoir et traiter les réponses de ces membres, le tout par l'entremise de la plateforme ContactOut.

278. Ces mêmes conditions d'utilisation prévoient en outre que ContactOut a le droit de créer, à partir des renseignements personnels ainsi fournis ou mis à sa disposition par les utilisateurs :
- a. des œuvres dérivées (« derivative works »);
 - b. des modèles de données (« data models »);
 - c. des ensembles de données modélisés (« modeled data sets »), notamment des ensembles agrégés combinant des données provenant de multiples fournisseurs en vue de former un nouvel ensemble de données (« aggregated or modeled data sets that combine data from numerous providers in order to form a new or new type of data set »);
 - d. des analyses de données portant sur certaines industries, sur certains acheteurs ou sur certaines personnes ciblées au sein d'industries (« data analytics about certain industries, buyers, or industry prospects »);
279. ContactOut est propriétaire de ces œuvres dérivées et possède un droit perpétuel et irrévocable d'utiliser, de partager, de sous-licencier, d'afficher, de copier, de publier et de distribuer les renseignements personnels ainsi soumis sous forme agrégée et dé-identifiée, à toute fin et sur tout support (« perpetual and irrevocable right to use, share, sublicense, display, copy, publish and distribute the Submitted Data in aggregated, de-identified form for any purpose, in any medium »), comme il appert des conditions d'utilisation de ContactOut, pièce APC-12;
280. Il suffit ainsi qu'un seul correspondant d'un membre du Groupe utilise les services de ContactOut, qu'il y fournisse ou y mette à sa disposition des renseignements personnels relatifs à ce membre (« Submitted Data »), pour que ces renseignements personnels soient intégrés à la Base de données ContactOut sans le consentement du membre, soumis aux licences perpétuelles et irrévocables décrites au paragraphe 277 de la présente, et susceptibles de servir à la création des œuvres dérivées, modèles de données et analyses de données décrites au paragraphe 278 de la présente;

iii) Les modes de collecte de PDL

281. La Base de données PDL est composée de « thousands of individual data sources », réparties en deux catégories : les sources « Data Union » et les sources publiques (« public data sources »), comme il appert de la page intitulée « *Our Data Build Process* » du site web de PDL, pièce **APDL-21**;
282. La première catégorie comprend un réseau coopératif de partage de données que PDL désigne sous le nom de « Data Union » et décrit comme suit :

➤ Politique de confidentialité de PDL, pièce APDL-2 :

Our "Data Union" is a data sharing group comprised of our Customers that share data for collective benefit, including recruitment, market research, workforce planning, and other purposes. The Customers that participate in our Data Union are the entities that collect information about you. This information could include your name, date of birth, age, email address, home address, phone number, company, job title, job history, location, education history, and social network handles.

comme il appert de la politique de confidentialité de PDL, pièce APDL-2;

283. PDL déclare recevoir environ 45 millions de dossiers par mois en provenance du Data Union (« Currently, we are ingesting ~45 million records every month from thousands of Data Union sources »), comme il appert de la page intitulée « *Our Data Build Process* » du site web de PDL, pièce APDL-21;
284. PDL indique que ses sources propriétaires « warrant their data is fully compliant with applicable data privacy regulations » et que chaque partenaire « attests that they have provided any required notices and obtained any required consents », comme il appert de la page intitulée « *Data Sources & Compliance* » du site web de PDL, pièce **APDL-22**, et de la page intitulée « *Our Data Build Process* » du site web de PDL, pièce APDL-21.
285. PDL se fie ainsi aux attestations de conformité de ses partenaires pour le respect de ses obligations relatives au consentement;
286. La deuxième catégorie comprend les sources publiques, soit les ensembles de données ouverts, les données publiquement accessibles et les registres gouvernementaux, comme il appert de la page intitulée « *Data Sources & Compliance* » du site web de PDL, pièce APDL-22;
287. En plus de ces deux catégories de sources, PDL génère elle-même des renseignements personnels « using metadata, aggregated data, inferences, or predictive models », comme il appert de la page intitulée « *Data Sources & Compliance* » du site web de PDL, pièce APDL-22;
288. Les membres du Groupe concernés n'ont aucune relation avec PDL et n'ont jamais consenti à ce que celle-ci collecte, détienne, utilise ou communique leurs renseignements personnels;

iv) Les modes de collecte de SignalHire

289. Les renseignements personnels figurant dans la Base de données SignalHire proviennent notamment de sources accessibles au public sur Internet, de tiers ainsi que de fournisseurs de données, comme il appert de la politique de confidentialité de SignalHire, pièce APSH-2;

- Collecte à partir de sources accessibles au public, à la manière d'un moteur de recherche

290. SignalHire indique collecter les renseignements personnels des personnes physiques figurant dans sa base de données à partir de sources accessibles au public sur le web et qu'elle met à la disposition de ses utilisateurs, comme il appert de la politique de confidentialité de SignalHire, pièce APSH-2;
291. SignalHire ajoute que, vu la quantité considérable de renseignements personnels indexables à partir d'Internet et des sources publiques, il ne lui est pas toujours possible de retracer la source exacte des renseignements d'une personne (« it may not always be possible to trace the exact source of your information »), comme il appert de la politique de confidentialité de SignalHire, pièce APSH-2;

- Collecte par l'extension de navigateur

292. En plus de son interface web, SignalHire offre une extension de navigateur, compatible notamment avec les navigateurs Google Chrome et Mozilla Firefox, permettant à ses utilisateurs d'extraire des adresses courriel et des numéros de téléphone directement depuis le navigateur, comme il appert de la page intitulée « *Extract Emails from Any Website in Seconds* » du site web de SignalHire, pièce **APSH-10**;
293. SignalHire représente que cette extension peut récupérer, en temps réel, des adresses courriel vérifiées, des numéros de téléphone et des liens vers les réseaux sociaux à partir des profils des réseaux sociaux LinkedIn, Facebook, Twitter, GitHub et MeetUp de toute personne, comme il appert de la page du centre d'aide de SignalHire intitulée « *How to use the SignalHire extension* » du site web de SignalHire, pièce **APSH-11**, laquelle se lit notamment comme suit :
- Page du centre d'aide de SignalHire intitulée « *How to use the SignalHire extension* », pièce APSH-11 :
- SignalHire Chrome extension can retrieve real-time verified email addresses, phone numbers and social links from LinkedIn, Facebook, Twitter, GitHub and MeetUp profiles.
- [...]
- After you have installed the extension on your browser, open the LinkedIn, Facebook, Twitter, GitHub or MeetUp profile page of any person.
294. SignalHire précise que son extension permet à l'utilisateur de visiter le profil de réseau social de toute personne, même s'il n'est pas connecté à celle-ci (« Visit any social media profile, even if you're not connected »), puis de cliquer sur le bouton « Reveal Contacts » pour lancer la recherche et la vérification des renseignements personnels de cette personne, comme il appert de la page intitulée « *LinkedIn® Email Finder and Lead Extractor* » du site web de SignalHire, pièce **APSH-12**, et de la page du centre d'aide de SignalHire intitulée « *How to use the SignalHire extension* » du site web de SignalHire, pièce APSH-11;
295. Les renseignements personnels ainsi révélés au moyen de l'extension de navigateur sont communiqués à SignalHire et indexés par celle-ci dans sa base de données afin d'être mis à la disposition de ses utilisateurs, SignalHire reconnaissant collecter des renseignements personnels par l'entremise de ses services au moyen d'outils tels que des extensions ou modules de navigateur et procéder à cette collecte aux fins d'indexer les personnes physiques concernées dans sa base de données, comme il appert de la politique de confidentialité de SignalHire, pièce APSH-2;
296. SignalHire conserve les renseignements personnels ainsi collectés pendant la période nécessaire à la réalisation des fins énoncées à sa politique de confidentialité, comme il appert de la politique de confidentialité de SignalHire, pièce APSH-2;
297. Les membres du Groupe concernés dont les renseignements personnels ou les profils de réseaux sociaux sont ainsi consultés par les utilisateurs de SignalHire se retrouvent intégrés à la Base de données SignalHire sans en être informés, sans y avoir consenti et sans avoir eu quelque interaction que ce soit avec SignalHire;

298. L'extension de navigateur transforme ainsi chaque utilisateur de SignalHire en capteur de renseignements personnels et chaque profil de réseau social que cet utilisateur visite en source potentielle de renseignements personnels sur des tiers, y compris les demandeurs et les membres du Groupe concernés;

- Collecte auprès de tiers et de fournisseurs de données

299. SignalHire indique également recueillir des renseignements personnels auprès de tiers, soit d'autres utilisateurs, de visiteurs du site ou d'autres tiers susceptibles de lui communiquer des renseignements personnels, notamment au moyen d'outils tels que des extensions ou modules de navigateur, comme il appert de la politique de confidentialité de SignalHire, pièce APSH-2, qui se lit notamment comme suit :
300. SignalHire déclare par ailleurs que les renseignements personnels qu'elle indexe peuvent provenir de fournisseurs de données tiers et de fournisseurs de vente de données tiers, comme il appert de la politique de confidentialité de SignalHire, pièce APSH-2;
301. Les membres du Groupe concernés n'ont aucune relation avec SignalHire et n'ont jamais consenti à ce que celle-ci collecte, détienne, utilise ou communique leurs renseignements personnels;

v) Les modes de collecte de LeadIQ

- Collecte à partir de sources publiques et de fournisseurs tiers

302. LeadIQ indique surveiller les renseignements personnels accessibles au public afin de vérifier et d'alimenter sa base de données, comme il appert de la page intitulée « *Our Data* » du site web de LeadIQ, pièce APLI-3;
303. LeadIQ affirme disposer d'une équipe dédiée chargée de rechercher de nouvelles sources publiques de renseignements personnels de nouveaux fournisseurs de renseignements personnels en vue d'enrichir et de vérifier sa base de données, comme il appert de la page intitulée « *Our Data* » du site web de LeadIQ, pièce APLI-3;
304. En outre, LeadIQ indique que certaines adresses courriel peuvent être inférées par son algorithme lequel interroge les serveurs de courriel pour des formats d'adresses courriel d'entreprise courants et attribue un niveau de confiance en fonction de la réponse obtenue, comme il appert de la page intitulée « *Our Data* » du site web de LeadIQ, pièce APLI-3;

- Collecte par le réseau de contributeurs (« Data Community »)

305. LeadIQ exploite un réseau de contributeurs qu'elle désigne comme sa communauté de données (« Data Community ») et qu'elle décrit comme réunissant des utilisateurs qui lui communiquent des renseignements personnels. Ces renseignements personnels sont notamment collectés de signatures de courriels reçus et de carnets de contacts, comme il appert de la page intitulée « *Data Community* » du site web de LeadIQ, pièce **APLI-11**, et de la page intitulée « *Our Data* » du site web de LeadIQ, pièce APLI-3;

306. Dans sa politique de confidentialité, LeadIQ indique que les membres de sa communauté de données lui donnent accès à leur compte de courriel, à leur calendrier ou à leurs contacts, comme il appert de la politique de confidentialité de LeadIQ, pièce APLI-4;
307. La même politique précise que l'intégration de LeadIQ aux logiciels tiers de l'utilisateur donne à LeadIQ accès aux renseignements personnels des clients de celui-ci. Ces renseignements personnels comprennent notamment :
- a. le nom complet;
 - b. les adresses courriel professionnelles et les numéros de téléphone;
 - c. la localisation par ville;
 - d. le titre de poste et le département;
 - e. le nom et l'adresse postale de l'employeur;
 - f. les profils de médias sociaux associés;
 - g. des renseignements personnels semblables habituellement conservés dans les CRM, les répertoires de contacts de courriel et les calendriers;
308. Pour adhérer à la communauté de données, l'utilisateur doit joindre la communauté, accepter les conditions d'utilisation de la communauté de données de LeadIQ et connecter sa messagerie et ses contacts, ou son CRM et ses outils de vente, afin d'en synchroniser les contacts. En contrepartie, le membre reçoit des crédits additionnels, soit 100 crédits standards et 10 crédits premium par mois, comme il appert de la page intitulée « *Data Community* » du site web de LeadIQ, pièce APLI-11;
309. Aux termes de ces conditions d'utilisation, lorsque l'utilisateur connecte un logiciel tiers à LeadIQ, il accorde à cette dernière l'accès à des renseignements personnels qu'il y conserve sur ses contacts, que LeadIQ désigne « BI Data » et qu'elle peut ainsi extraire, comme il appert de la page des conditions d'utilisation de la communauté de données de LeadIQ (« *Data Community Terms of Service* »), pièce **APLI-12**;
310. Aux termes des mêmes conditions, l'utilisateur accorde à LeadIQ une licence mondiale, irrévocable, perpétuelle, entièrement payée et non exclusive de reproduire, distribuer, publier, exécuter, créer des œuvres dérivées ou afficher ces renseignements personnels, ainsi que de les vendre, transférer, céder, sous-licencier, divulguer ou rendre disponibles, en tout ou en partie, à tout tiers à sa discrétion, y compris à ses clients, sous-traitants, partenaires stratégiques, mandataires et fournisseurs de services, comme il appert des conditions d'utilisation de la communauté de données de LeadIQ (« *Data Community Terms of Service* »), pièce APLI-12;
311. L'utilisateur doit en outre déclarer et garantir qu'il détient le droit, ou que son employeur l'a autorisé, à adhérer à la communauté de données, à donner à LeadIQ l'accès à son compte auprès du service tiers et à partager les « BI Data », à défaut de quoi il ne peut y adhérer comme il appert des conditions d'utilisation de la communauté de données de LeadIQ (« *Data Community Terms of Service* »), pièce APLI-12;
312. Ces mêmes conditions prévoient que l'utilisateur ne doit pas rendre de « BI Data » accessibles à LeadIQ si cela contrevient à une loi, à des codes ou normes professionnels, à des obligations contractuelles ou fiduciaires, à des obligations de confidentialité ou aux

politiques de son employeur, et qu'il doit être âgé de plus de 18 ans, comme il appert des conditions d'utilisation de la communauté de données de LeadIQ (« *Data Community Terms of Service* »), pièce APLI-12;

313. LeadIQ mentionne que ses utilisateurs contribuent également à maintenir sa base de données à jour en signalant les adresses courriel ou les numéros de téléphone mobile inexacts par l'entremise de son « Data Police », comme il appert de la page intitulée « *Our Data* » du site web de LeadIQ, pièce APLI-3;
314. Les membres du Groupe concernés dont les renseignements personnels figurent dans la signature de courriel d'un courriel envoyé ou reçu par un utilisateur de LeadIQ adhérant à la communauté de données, ou dans le carnet de contacts, le CRM ou les outils de vente d'un tel utilisateur, se retrouvent ainsi intégrés à la Base de données LeadIQ sans en être informés, sans y avoir consenti et sans avoir eu quelque interaction que ce soit avec LeadIQ;
315. Il suffit ainsi qu'un seul utilisateur de LeadIQ adhérant à la communauté de données connecte sa messagerie, son carnet de contacts, son CRM ou ses outils de vente contenant les renseignements personnels d'un membre du Groupe pour que ces renseignements personnels soient collectés par LeadIQ et intégrés à la Base de données LeadIQ;

- Collecte par l'extension de navigateur

316. En plus de son interface web, LeadIQ offre une extension pour le navigateur Google Chrome permettant à l'utilisateur de trouver des renseignements personnels, incluant les numéros de téléphone mobile et la localisation, comme il appert de la page intitulée « *Chrome Extension* » du site web de LeadIQ, pièce APLI-8;
317. L'extension permet à l'utilisateur d'enregistrer des renseignements personnels dans des listes personnalisées et de les transférer dans son CRM ou ses outils de vente, comme il appert de la page intitulée « *Chrome Extension* » du site web de LeadIQ, pièce APLI-8;

vi) Les modes de collecte de Snov.io

318. Pour alimenter sa base de données, Snov.io emploie diverses techniques de collecte et de génération de renseignements personnels au moyen de ses outils, soit notamment :
 - a. le balayage des sources de données accessibles au public et des pages Web;
 - b. la recherche de renseignements permettant de joindre les personnes physiques dans les profils de réseaux sociaux;
 - c. la génération d'une adresse courriel par déduction, à partir de données accessibles au public et de modèles d'adresses courants, dont elle vérifie ensuite l'exactitude;

comme il appert de la page d'aide intitulée « *How to delete your email address from Snov.io* » du site web de Snov.io, pièce **APSN-9**;

319. Snov.io collecte des renseignements personnels au moyen d'extensions de navigateur installées par ses clients, dont l'extension « Email Finder » et l'extension « LinkedIn Prospect Finder ». L'extension « Email Finder » collecte des renseignements personnels depuis les sites Web d'entreprises, les blogs et les pages de résultats de recherche Google. Quant à l'extension « LinkedIn Prospect Finder », elle collecte des renseignements personnels

depuis les pages de profils LinkedIn, les pages de résultats de recherche filtrés sur LinkedIn et sur « Sales Navigator », ainsi que les pages d'événements sur LinkedIn, comme il appert de la page intitulée « *Email Finder Extension* » du site web de Snovio inc, pièce **APSN-10**;

- 320. Les renseignements personnels ainsi collectés sont versés par Snov.io dans sa base de données, où ils peuvent ensuite être recherchés par ses clients, comme il appert de sa politique de confidentialité, pièce APSN-4;
- 321. Une part de cette collecte vise LinkedIn. Or, tel qu'expliqué aux paragraphes 254 à 257 de la présente demande, les conditions d'utilisation de LinkedIn interdisent expressément l'usage de logiciels tiers, y compris les modules et extensions de navigateur, visant à effectuer du moissonnage (« web scraping ») ou à copier des profils et autres renseignements accessibles sur sa plateforme;
- 322. Les membres du Groupe concernés n'ont aucune relation avec Snov.io et n'ont jamais consenti à ce que celle-ci collecte, détienne, utilise ou communique leurs renseignements personnels;

vii) Les modes de collecte de Cognism

- 323. Les renseignements personnels figurant dans la Base de données Cognism proviennent de sources tierces. Cognism reconnaît elle-même collecter les renseignements personnels de personnes physiques à partir de sources accessibles au public, dont des réseaux sociaux, ainsi qu'auprès de tiers, tels que des fournisseurs et des vendeurs de données, comme il appert de la politique de confidentialité de Cognism, pièce APCO-5;
- 324. Cognism procède à cette collecte au moyen d'un moteur de fusion de données alimenté par l'intelligence artificielle qui simule des recherches Web semblables à celles d'un humain afin d'agréger des données provenant notamment de communiqués de presse, de sites web d'entreprises, d'articles de presse, de communiqués de résultats financiers et de registres publics, comme il appert de la page intitulée « *Cognism Data* » du site web de Cognism, pièce APCO-7;
- 325. Cognism développe et met à la disposition de ses utilisateurs une extension pour le navigateur Google Chrome qui combine les signaux d'intention aux renseignements personnels, comme il appert de la page intitulée « *Sales intelligence* » du site web de Cognism, pièce APCO-8;
- 326. Une part des renseignements personnels figurant dans la Base de données Cognism provient ainsi de LinkedIn. Or, tel qu'expliqué aux paragraphes 254 à 257 de la présente demande, les conditions d'utilisation de LinkedIn interdisent expressément l'usage de logiciels tiers, y compris les modules et extensions de navigateur, visant à effectuer du moissonnage (« web scraping ») ou à copier des profils et autres renseignements accessibles sur sa plateforme;
- 327. Les membres du Groupe concernés n'ont aucune relation avec Cognism et n'ont jamais consenti à ce que celle-ci collecte, détienne, utilise ou communique leurs renseignements personnels;

viii) Les modes de collecte de Lead411

328. Lead411 constitue sa base de données principalement en recherchant et en agrégeant des renseignements personnels à partir de milliards de points de données tirés de sources accessibles au public et de réseaux sociaux qu'elle collecte, traite, apparie et vérifie au moyen d'un algorithme qui lui est propre, d'outils d'intelligence artificielle et d'une équipe de vérification humaine, comme il appert de la page intitulée « *Re-Verified Data for the Highest Deliverability* » du site web de Lead411, pièce **APLEAD-12**;
329. À cette fin, Lead411 offre une extension pour le navigateur Google Chrome au moyen de laquelle ses utilisateurs repèrent et collectent les adresses courriel et les numéros de téléphone de personnes physiques directement à partir de LinkedIn et d'autres sites web d'entreprises, comme il appert de la page intitulée « *Chrome Extension* » du site web de Lead411, pièce **APLEAD-13**;
330. Lead411 acquiert également des données sous licence auprès de fournisseurs tiers, lesquelles constituent, selon elle, une source secondaire venant confirmer les profils déjà constitués, comme il appert de la page intitulée « *Re-Verified Data for the Highest Deliverability* » du site web de Lead411, pièce **APLEAD-12**;
331. Lead411 collecte en outre des renseignements personnels auprès de sources tierces qui les lui fournissent pour compléter ceux qu'elle détient déjà et qu'elle fusionne ensuite avec ces derniers, comme il appert de la politique de confidentialité de Lead411, pièce **APLEAD-14**;
332. S'agissant des adresses courriel, Lead411 procède notamment par une confirmation (« ESP Activity Confirmation »), c'est-à-dire en envoyant un courriel à la personne concernée afin de vérifier s'il a été ouvert par le bon destinataire, comme il appert de la page intitulée « *Lead Generation for Sales Services* » du site web de Lead411, pièce **APLEAD-15**;
333. Les membres du Groupe concernés n'ont aucune relation avec Lead411 et n'ont jamais consenti à ce que celle-ci collecte, détienne, utilise ou communique leurs renseignements personnels;

ix) Les modes de collecte de SalesIntel

334. SalesIntel constitue et alimente sa base de données de renseignements personnels à partir de multiples sources, qu'elle décrit comme comprenant :
 - a. des sources accessibles au public;
 - b. les profils de réseaux sociaux;
 - c. des renseignements personnels obtenus sous licence de tiers, dont des données d'intention provenant de la coopérative de données de Bombora;
 - d. les renseignements versés par les utilisateurs de ses services;

le tout comme il appert de la page intitulée « *Data Gathering and Privacy* » du site web de SalesIntel, pièce **APSI-2**, de la politique de confidentialité de SalesIntel, pièce **APSI-11**, de la page partenaire intitulée « *Bombora* » du site web de SalesIntel, pièce **APSI-12**, et des conditions d'utilisation de SalesIntel, pièce **APSI-13**;

335. SalesIntel collecte des renseignements personnels au moyen d'un outil d'intelligence artificielle. Ensuite, une vérification humaine est effectuée par plusieurs centaines de chercheurs, comme il appert de la page intitulée « *SalesIntel, the data quality standard* » du site web de SalesIntel, pièce APSI-7, de la page intitulée « *The B2B data foundation your GTM team can trust* » du site web de SalesIntel, pièce APSI-3;
336. SalesIntel met à la disposition de ses utilisateurs une extension gratuite pour le navigateur Google Chrome au moyen de laquelle ceux-ci, lorsqu'ils consultent le profil LinkedIn d'une personne physique, collectent les renseignements personnels de cette personne lesquels sont appariés à la Base de données SalesIntel, comme il appert de la page intitulée « *How to Export LinkedIn Contacts with RevDriver* » du site web de SalesIntel, pièce APSI-10;
337. Par cette extension, qui compte 10 000 utilisateurs, SalesIntel transforme chacun de ses utilisateurs en instrument de collecte de renseignements personnels au profit de sa base de données, comme il appert de la fiche de l'extension RevDriver au Chrome Web Store, pièce APSI-9, et de sa politique de confidentialité, pièce APSI-11;
338. Or, tel qu'expliqué aux paragraphes 254 à 257 de la présente demande, les conditions d'utilisation de LinkedIn interdisent expressément l'usage de logiciels tiers, y compris les modules et extensions de navigateur, visant à effectuer du moissonnage (« web scraping ») ou à copier des profils et autres renseignements accessibles sur sa plateforme;
339. SalesIntel collecte en outre des renseignements personnels lorsqu'un utilisateur relie à son service ses comptes de courriel ou de réseaux sociaux, notamment Gmail, Twitter et Facebook, comme il appert de sa politique de confidentialité, pièce APSI-11;
340. SalesIntel collecte également des renseignements personnels à partir de l'appareil mobile de l'utilisateur et des carnets d'adresses que celui-ci choisit de relier, ainsi que des renseignements personnels sur les contacts inscrits au carnet d'adresses personnel de l'utilisateur, ainsi que d'autres données tel que la fréquence et les méthodes d'interaction avec ces contacts, comme il appert de sa politique de confidentialité, pièce APSI-11;
341. Il suffit ainsi qu'une seule personne relie ses comptes ou son carnet d'adresses, ou encore installe l'extension RevDriver, pour que les renseignements personnels de tiers, soient collectés par celle-ci, comme il appert de sa politique de confidentialité, pièce APSI-11;
342. Les membres du Groupe concernés n'ont aucune relation avec SalesIntel et n'ont jamais consenti à ce que celle-ci collecte, détienne, utilise ou communique leurs renseignements personnels;

x) Les modes de collecte d'UserGems

343. Les renseignements personnels figurant dans la Base de données UserGems proviennent de sources tierces. UserGems collecte des renseignements personnels à partir de sources accessibles au public, dont des réseaux sociaux, ainsi qu'auprès de tiers, tels que des fournisseurs et des partenaires, comme il appert de la politique de confidentialité d'UserGems, pièce APUG-5;
344. UserGems procède à cette collecte au moyen d'une technologie qui lui est propre, combinée à une vérification humaine, et son algorithme génère, teste et vérifie des adresses courriel

de personnes physiques, comme il appert de la page intitulée « *Industry-leading data accuracy* » du site web d'UserGems, pièce **APUG-13**;

345. UserGems collecte en outre des renseignements personnels de personnes physiques à partir des comptes de courriel, des calendriers que ses utilisateurs connectent à ses services, analysant notamment le contenu de ces courriels et de ces calendriers afin d'en extraire des renseignements personnels, comme il appert de la politique de confidentialité d'UserGems, pièce APUG-5;
346. Les renseignements personnels ainsi collectés à partir des comptes de courriel et des calendriers comprennent ceux de personnes physiques qui ne sont pas clientes d'UserGems, dont les participants aux réunions et les correspondants de ses utilisateurs, comme il appert de la politique de confidentialité d'UserGems, pièce APUG-5;
347. UserGems développe et met à la disposition de ses utilisateurs une extension pour le navigateur Google Chrome déployant ses fonctions d'intelligence artificielle directement dans le navigateur de l'utilisateur, comme il appert de la page intitulée « *Find the plan that works for you* » du site web d'UserGems, pièce APUG-6, et de la page intitulée « *Turn signals into actions and pipeline* » du site web d'UserGems, pièce APUG-2;
348. Une part des renseignements personnels figurant dans la Base de données UserGems provient de LinkedIn. Or, tel qu'expliqué aux paragraphes 254 à 257 de la présente demande, les conditions d'utilisation de LinkedIn interdisent expressément l'usage de logiciels tiers, y compris les modules et extensions de navigateur, visant à effectuer du moissonnage (« web scraping ») ou à copier des profils et autres renseignements accessibles sur sa plateforme;
349. Les membres du Groupe concernés n'ont aucune relation avec UserGems et n'ont jamais consenti à ce que celle-ci collecte, détienne, utilise ou communique leurs renseignements personnels;

xi) Les modes de collecte de Demandbase

350. Demandbase constitue et alimente sa base de données au moyen d'une combinaison de procédés de collecte de renseignements personnels visant des personnes physiques avec lesquelles elle n'entretient aucune relation et qui n'y ont pas consenti;
351. Demandbase exige de chacun de ses clients qu'il implante sur ses sites web des marqueurs qui lui sont propres (« Demandbase Tags »), soit des codes de suivi que le client insère dans les pages de son site. Concrètement, dès qu'une personne visite ce site, ces marqueurs déposent dans son navigateur un identifiant unique de témoin qui lui est associé, cet identifiant pouvant en outre être mis en correspondance avec des témoins de tiers (« may sync with third-party cookies »). Au moyen de ces marqueurs, Demandbase collecte ainsi automatiquement, sans intervention de leur part, des données sur eux et sur leur navigation (« Website Data »), comme il appert de l'entente-cadre d'abonnement de Demandbase (« *Master Subscription Agreement* »), pièce **APD-8**;
352. Au moyen des renseignements personnels ainsi collectés, Demandbase transforme le trafic anonyme de ces sites web en comptes connus et rattache les signaux d'intention observés à des personnes physiques précises au sein des comptes, comme il appert de la page intitulée « *B2B Data Platform* » du site web de Demandbase, pièce **APD-9** et de la page

intitulée « *Person-Based Intent: Go Beyond Account Signals* » du site web de Demandbase, pièce APD-4;

353. Demandbase affirme que ces données sont triangulées et validées au moyen de l'intelligence artificielle et de l'apprentissage automatique (« multi-sourced, triangulated, and validated using AI and machine learning »), comme il appert de la page intitulée « *How to Choose a B2B Data Provider* » du site web de Demandbase, pièce **APD-10** du site web de Demandbase;
354. Demandbase acquiert en outre de sa clientèle, par l'entremise d'un mécanisme de mise en commun de données (« Demandbase Data Co-Op »), une licence perpétuelle et irrévocable l'autorisant notamment à utiliser, à reproduire et à communiquer les données de ces clients et à les vendre, céder, sous-licencier ou divulguer à tout tiers, comme il appert de l'entente-cadre d'abonnement de Demandbase (« *Master Subscription Agreement* »), pièce APD-8;
355. Les membres du Groupe concernés n'ont aucune relation avec Demandbase et n'ont jamais consenti à ce que celle-ci collecte, détienne, utilise ou communique leurs renseignements personnels;

xii) Les modes de collecte de Champify

356. Champify collecte les renseignements personnels de personnes physiques qui alimentent sa base de données auprès de ses propres clients, lesquels connectent leurs systèmes à sa plateforme, comme il appert de la notice de confidentialité de plateforme de Champify, pièce APCH-2;

- Collecte à partir des systèmes connectés par les clients de Champify

357. Au moyen d'un module natif installé dans l'environnement Salesforce de ses clients, Champify accède à leur CRM et collecte les renseignements personnels qui y figurent, comme il appert du billet de blogue intitulé « *Building a next-level Salesforce Integration* » du site web de Champify, pièce **APCH-10**, et de la page intitulée « *Contact Management* », pièce APCH-3;
358. À partir des agendas et des invitations de réunion de ses clients, Champify collecte les renseignements personnels de l'ensemble des personnes ayant participé aux réunions, comme il appert de la page intitulée « *Calendar Sync* », pièce APCH-8, et du billet de blogue intitulé « *Unlogged meeting attendee identification* » du site web de Champify, pièce **APCH-11**;
359. À partir des outils de ses clients, notamment Gong, Champify utilise les courriels que leurs représentants échangent avec des personnes physiques pour en collecter les renseignements personnels, comme il appert de la page intitulée « *Integrations* » du site web de Champify, pièce **APCH-12**;
360. Champify collecte aussi les renseignements personnels de personnes physiques qui ne sont que mentionnées dans ces communications, mais jamais directement contactées, comme il appert du billet de blogue intitulé « *Executive stakeholder threading* », pièce **APCH-13**;

- **Collecte à partir de sources publiques et de fournisseurs de données tiers**

361. Champify enrichit les renseignements personnels ainsi collectés à l'aide de sources accessibles au public, dont les profils de réseaux sociaux tels que LinkedIn, y ajoutant notamment la localisation et le titre d'emploi des personnes physiques, comme il appert de la page intitulée « *Contact Management* » du site web de Champify, pièce APCH-3;
362. Champify obtient en outre des renseignements personnels de fournisseurs de données tiers qu'elle conserve dans ses propres systèmes, comme il appert de la notice de confidentialité de plateforme de Champify, pièce APCH-2;
363. Champify collecte par ailleurs des renseignements personnels sur des personnes physiques qui ne figurent pas déjà dans les systèmes de ses clients, en créant des fiches sur des cadres et des personnes nouvellement embauchées au sein d'entreprises avec lesquelles ses clients font affaire ou qu'ils cherchent à démarcher, comme il appert de la page intitulée « *Contact Management* » du site web de Champify, pièce APCH-3;
364. Les membres du Groupe concernés n'ont aucune relation avec Champify et n'ont jamais consenti à ce que celle-ci collecte, détienne, utilise ou communique leurs renseignements personnels;

xiii) Les modes de collecte de 6sense

365. 6sense alimente sa base de données au moyen de plusieurs sources, soit notamment :
- a. des fournisseurs tiers;
 - b. des partenaires;
 - c. des intégrateurs;
 - d. des coopératives de données;
 - e. des sources accessibles au public;
 - f. la désanonymisation des visiteurs de sites web, 6sense déclarant identifier tant les comptes que les contacts qui y naviguent anonymement;
 - g. une extension pour le navigateur Google Chrome;
 - h. le suivi de l'activité en ligne des personnes physiques au moyen de témoins de connexion et d'autres identifiants

comme il appert de la politique de confidentialité de 6sense, pièce APSE-3 et des pages intitulées « *Website Deanonymization* » et « *Lead Gen Chrome Extension* » de son site web, pièces **APSE-8** et **APSE-9**;

366. Les adresses IP et les identifiants de témoins de connexion ainsi obtenus permettent à 6sense de suivre le comportement de navigation des personnes physiques. Elle déclare que les renseignements ainsi recueillis peuvent inclure les pages qu'elles consultent, le temps qu'elles passent sur chacune, les heures auxquelles leur session de navigation commence et se termine, le fait qu'elles aient fait défiler une page ou une annonce ou qu'elles aient cliqué dessus, le site web de provenance, ainsi que leur géolocalisation, comme il appert de la politique de confidentialité de 6sense, pièce APSE-3;

367. 6sense offre d'identifier les visiteurs autrement anonymes des sites web en suivant les traces laissées par leur comportement de navigation et en recoupant des signaux de sources multiples, afin de rattacher cette activité à des personnes physiques et à des comptes et de défaire ainsi l'anonymat de personnes qui naviguent de façon anonyme, comme il appert des pages intitulées « *Anonymous Visitor Identification* » et « *Account Identification Guide* », pièces **APSE-10** et **APSE-11**;
368. 6sense reconnaît que les lois en matière de protection de la vie privée peuvent apparaître comme un obstacle à la collecte et à l'utilisation des données servant à l'identification de comptes. Elle enjoint à ses clients de traiter avec soin les renseignements personnels permettant d'identifier une personne physique, qu'elle désigne par l'acronyme « PII ». De plus, 6sense ne renvoie qu'à des règlements fédéraux, sans faire état du droit québécois ni du droit canadien, comme il appert de la page intitulée « *Account Identification Guide* » de son site web, pièce APSE-11;
369. 6sense affirme ne pas chercher à retrouver le nom, l'adresse postale ou l'adresse courriel d'une personne physique à partir des seules données techniques qu'elle obtient de tiers, soit l'adresse IP de la connexion utilisée et l'identifiant du témoin de connexion déposé dans le navigateur de cette personne (« IP address, cookies and other unique identifiers »). Elle déclare s'en servir plutôt pour établir de quelle entreprise provient la visite et pour analyser le comportement de cette entreprise, comme il appert de la politique de confidentialité de 6sense, pièce APSE-3;
370. Or, dans cette même politique, 6sense déclare avoir vendu au cours des douze (12) derniers mois, à titre de renseignements personnels concernant des personnes physiques, les adresses IP ainsi que les identifiants de témoins de connexion, d'appareil et de compte que contient sa base de données (« IP address, account ID, device ID, cookie ID »), comme il appert de la politique de confidentialité de 6sense, pièce APSE-3;
371. 6sense nie déduire des données techniques elles-mêmes l'identité d'une personne physique. Or, sa base de données contient déjà les noms des personnes physiques employées par l'entreprise repérée; en croisant les données techniques recueillies avec ces profils, elle établit laquelle de ces personnes a navigué, sur quelles pages et à quel moment comme il appert de la page intitulée « *Website Deanonimization* », pièce APSE-8, de la politique de confidentialité de 6sense, pièce APSE-3 et de la page intitulée « *Account Identification Guide* », pièce APSE-11, du site web de 6sense;
372. L'adresse IP et l'identifiant du témoin de connexion ne servent donc pas seulement à désigner une entreprise. En effet, ils servent à désigner la personne physique qui a navigué, et c'est à ce titre que 6sense les vend;
373. 6sense met à la disposition de ses abonnés une extension pour le navigateur Google Chrome qui dévoile, à même les pages du réseau social LinkedIn et les sites web d'entreprises, des renseignements personnels sur les acheteurs, incluant le stade d'achat et les sujets d'intérêt, comme il appert de la page intitulée « *Lead Gen Chrome Extension* » du site web de 6sense, pièce APSE-9;
374. Les membres du Groupe concernés n'ont aucune relation avec 6sense et n'ont jamais consenti à ce que celle-ci collecte, détienne, utilise ou communique leurs renseignements personnels;

xiv) Les modes de collecte d'UpLead

375. Pour alimenter sa base de données, UpLead collecte de plusieurs manières les renseignements personnels, soit notamment :
- a. à même les renseignements accessibles au public sur Internet ou autrement;
 - b. auprès de tiers qui les collectent pour son compte et les lui concèdent sous licence;
 - c. directement auprès des personnes physiques qui les lui communiquent;
- comme il appert de sa politique de confidentialité, pièce **APU-3**;
376. UpLead reconnaît collecter et compiler des renseignements personnels concernant des personnes physiques avec lesquelles elle n'entretient aucune relation directe, comme il appert de sa politique de confidentialité, pièce APU-3;
377. Les renseignements personnels qu'UpLead collecte et compile dans ces profils comprennent notamment :
- a. le nom et le prénom;
 - b. l'adresse courriel professionnelle;
 - c. le numéro de téléphone professionnel;
 - d. Le numéro de téléphone mobile;
 - e. l'employeur;
 - f. le titre de poste;
 - g. la localisation;
 - h. une photographie;
 - i. la scolarité;
 - j. le parcours professionnel;
 - k. les identifiants de réseaux sociaux,
- comme il appert de la politique de confidentialité d'UpLead, pièce APU-3;
378. UpLead reconnaît rechercher et analyser des millions de documents accessibles au public afin d'en extraire des renseignements personnels, puis compléter ces renseignements personnels au moyen de données qu'elle licencie de tiers, comme il appert de la page intitulée « *Get Access To The Highest Quality Data* » du site web d'UpLead, pièce APU-6;
379. UpLead met à la disposition de ses abonnés une extension pour le navigateur Google Chrome qui dévoile, à même les pages du réseau social LinkedIn et les sites web d'entreprises, les renseignements personnels de personnes physiques, dont leurs adresses de courriel vérifiées, leurs numéros de téléphone, comme il appert de la page intitulée « *UpLead Chrome Extension* » du site web d'UpLead, pièce **APU-9**;
380. Or, tel qu'expliqué aux paragraphes 254 à 257 de la présente demande, les conditions d'utilisation de LinkedIn interdisent expressément l'usage de logiciels tiers, y compris les

modules et extensions de navigateur, visant à effectuer du moissonnage (« web scraping ») ou à copier des profils et autres renseignements accessibles sur sa plateforme;

381. Les membres du Groupe concernés n'ont aucune relation avec UpLead et n'ont jamais consenti à ce que celle-ci collecte, détienne, utilise ou communique leurs renseignements personnels;

xv) Les modes de collecte d'Adapt

382. Adapt énumère les sources dont elle tire les renseignements de sa base de données, soit :

- a. les renseignements accessibles au public (« Publicly available info »);
- b. les réseaux sociaux (« Social media »);
- c. les documents déposés auprès d'autorités réglementaires américaines (« Edgar / SEC Filings »);
- d. un robot d'indexation de sites web (« Website Crawler »);
- e. la validation d'adresses de courriel auprès des serveurs de messagerie (« SMTP Validation »);
- f. des études de marché (« Market Researchers »);
- g. un réseau de contributeurs, Adapt présentant son modèle comme mené par la production participative et par sa communauté (« Crowdsourced & Community Lead »);

le tout comme il appert de la page intitulée « *Data that lets you connect with confidence* » du site web d'Adapt, pièce APA-3;

383. L'utilisateur qui se sert du logiciel d'Adapt autorise celle-ci à accéder à sa messagerie électronique et à son carnet d'adresses. Adapt collecte et conserve alors la date, l'objet et les destinataires de ses courriels, de même que les contacts inscrits à son carnet d'adresses, comme il appert de la politique de confidentialité d'Adapt, pièce **APA-8**;
384. Adapt collecte et conserve les renseignements personnels relatifs aux destinataires des courriels de ses utilisateurs et à leurs signatures de courriel, les communique aux utilisateurs de ses services et déclare ne jamais identifier l'utilisateur qui en est la source (« we never identify you as the source of the contact data »), comme il appert de la politique de confidentialité d'Adapt, pièce APA-8;
385. Adapt met à la disposition de ses utilisateurs une extension pour le navigateur Google Chrome, qu'elle présente comme permettant de trouver des renseignements personnels directement à partir du réseau social LinkedIn ou du site web de l'employeur (« Find verified contact data directly from LinkedIn or the company website »), et déclare que plus de 500 000 utilisateurs y recourent à l'échelle mondiale, comme il appert de la page d'accueil du site web d'Adapt, pièce APA-2;
386. L'API d'Adapt permet en outre à ses clients d'obtenir les renseignements personnels d'une personne physique à partir de son prénom, de son nom et du domaine de son employeur, de son adresse courriel ou de l'adresse URL de son profil LinkedIn, comme il appert de la page intitulée « *Data Enrichment* » du site web d'Adapt, pièce **APA-9**;

387. Or, tel qu'expliqué aux paragraphes 254 à 257 de la présente demande, les conditions d'utilisation de LinkedIn interdisent expressément l'usage de logiciels tiers, y compris les modules et extensions de navigateur, visant à effectuer du moissonnage (« web scraping ») ou à copier des profils et autres renseignements accessibles sur sa plateforme;
388. Les membres du Groupe concernés n'ont aucune relation avec Adapt et n'ont jamais consenti à ce que celle-ci collecte, détienne, utilise, communique ou enrichisse leurs renseignements personnels;

xvi) Les modes de collecte d'Instantly

389. Les renseignements personnels figurant dans la Base de données Instantly proviennent de plusieurs sources. Instantly déclare recevoir des données, y compris des renseignements personnels, notamment :
- a. de sites web et d'applications qui collectent ces renseignements;
 - b. de sources accessibles au public, dont des sites web publics;
 - c. d'agrégateurs de données (« data compilers ») et de revendeurs de données de consommateurs (« consumer data resellers »);
 - d. de ses propres clients;
 - e. d'organismes gouvernementaux, dont le service postal des États-Unis et le bureau du recensement des États-Unis;
- le tout comme il appert de la politique de confidentialité d'Instantly, pièce APIN-2;
390. Instantly reconnaît ne généralement pas collecter les renseignements personnels directement auprès des individus concernés (« also note that we do not generally collect personal information directly from consumers »), comme il appert de sa politique de confidentialité, pièce APIN-2;
391. Instantly précise en outre que le droit à la suppression ne vise que les renseignements personnels qu'elle a collectés auprès de ces utilisateurs, ce qui, de son propre aveu, ne s'applique pas à une grande partie des renseignements personnels contenus dans ses bases de données (« "deletion" rights only apply to Information that we have collected "from" consumers – which does not apply to much of the Information in our databases »), comme il appert de sa politique de confidentialité, pièce APIN-2;
392. Instantly offre à ses clients un outil dont le fonctionnement repose sur un fragment de code informatique — un « pixel » — que le client installe lui-même dans les pages de son propre site web, comme il appert de la page intitulée « *Website Visitor Identification: Identify And Contact Your B2B Website Visitors* » du site web d'Instantly, pièce **APIN-8**;
393. Ce pixel a pour fonction de collecter, à l'insu des personnes qui visitent le site web du client d'Instantly, des renseignements personnels les concernant, dont leur adresse IP, c'est-à-dire le numéro qui identifie l'appareil au moyen duquel elles se connectent à Internet, comme il appert des conditions d'utilisation d'Instantly, pièce APIN-6;
394. Instantly compare ensuite ces renseignements personnels à ceux que contient déjà sa propre base de données et, lorsqu'elle parvient ainsi à identifier le visiteur, elle donne à son client

les renseignements personnels de ce dernier, que le client peut alors utiliser à ses propres fins de sollicitation (« If Instantly identifies any such information in its lead database, Instantly shall provide the contact information of the relevant website visitor to Subscriber »), comme il appert des conditions d'utilisation d'Instantly, pièce APIN-6;

395. Les renseignements personnels ainsi communiqués au client comprennent notamment un lien vers le profil LinkedIn du visiteur, comme il appert de la page intitulée « *Website Visitor Identification: Identify And Contact Your B2B Website Visitors* » du site web d'Instantly, pièce APIN-8;
396. La personne ainsi identifiée est ensuite automatiquement intégrée dans une campagne de sollicitation par courrier électronique du client d'Instantly, sans aucune intervention humaine et du seul fait qu'elle a visité un site web (« we'll push the visitors into an outreach campaign automatically as we identify them »), comme il appert de la page intitulée « *Website Visitor Identification: Identify And Contact Your B2B Website Visitors* » du site web d'Instantly, pièce APIN-8;
397. Les personnes ainsi identifiées se contentent de naviguer sur le site web d'un tiers — le client d'Instantly — et n'entretiennent aucune relation avec Instantly;
398. Ces personnes ne sont informées ni du fait que leur visite est captée, ni du fait que les renseignements personnels ainsi collectés sont comparés à ceux que contient la Base de données Instantly, ni du fait que leur identité est ensuite communiquée à l'exploitant du site afin qu'il les sollicite;
399. D'ailleurs, Instantly reconnaît que la loi de certains ressorts peut exiger que le visiteur d'un site web soit avisé, ou qu'il y consente, avant que ses renseignements personnels ne soient collectés ou traités (« website visitors must be provided notice and/or consent prior to their personal information being collected or processed »), comme il appert des conditions d'utilisation d'Instantly, pièce APIN-6;
400. Instantly stipule néanmoins qu'il ne lui appartient pas d'obtenir ce consentement ni de donner cet avis, et fait porter cette responsabilité à son seul client (« Instantly is not responsible for obtaining any such consent or providing the appropriate notices »), comme il appert des conditions d'utilisation d'Instantly, pièce APIN-6;
401. Instantly exige d'ailleurs de son client qu'il maintienne sur son propre site une politique de confidentialité décrivant la collecte effectuée au moyen du pixel d'Instantly, qu'il y déploie une bannière recueillant le consentement affirmatif du visiteur, et qu'il offre à ce dernier un moyen simple de refuser la collecte, comme il appert de sa politique d'utilisation des données de l'outil d'identification des visiteurs (« *Instantly.ai Website Visitor ID — Data Usage Policy* »), pièce **APIN-9**;
402. Pour accéder à l'essentiel des fonctions de la plateforme d'Instantly, le client doit y connecter un ou plusieurs de ses comptes de courrier électronique, comme il appert des conditions d'utilisation d'Instantly, pièce APIN-6;
403. En connectant un tel compte, le client reconnaît qu'Instantly peut accéder à la totalité des comptes connectés et de leurs données (« Instantly may access any and all Connected Accounts and Connected Account Data »), comme il appert des conditions d'utilisation d'Instantly, pièce APIN-6;

404. Ces données s'entendent de toute donnée provenant d'un compte connecté, y compris le contenu même des courriels et les fichiers qui y sont joints, tels qu'ils s'affichent dans la boîte de réception unifiée d'Instantly, appelée « Unibox », comme il appert des conditions d'utilisation d'Instantly, pièce APIN-6;
405. Instantly collecte ainsi des renseignements personnels concernant non seulement ses clients, mais également toute personne ayant correspondu par courrier électronique avec eux, alors que ces personnes n'ont jamais contracté avec Instantly ni consenti à cette collecte;
406. Le client d'Instantly transmet à cette dernière du contenu, dont des listes de personnes physiques qu'Instantly qualifie de « lead lists ». Ces listes comprennent des listes que le client s'est procurées auprès de tiers, comme il appert des conditions d'utilisation d'Instantly, pièce APIN-6;
407. Ces listes contiennent les adresses de courrier électronique de personnes physiques, lesquelles adresses sont importées dans la plateforme d'Instantly ou y sont saisies manuellement. Instantly collecte ainsi ces renseignements personnels, qu'elle reçoit de son client, les utilise et les traite, comme il appert des conditions d'utilisation d'Instantly, pièce APIN-6;
408. Le client concède à Instantly une licence mondiale et gratuite lui permettant d'accéder à ces renseignements personnels et de les utiliser afin de fournir son service, comme il appert des conditions d'utilisation d'Instantly, pièce APIN-6;
409. Le client concède en outre à Instantly une seconde licence, perpétuelle et irrévocable, lui permettant de collecter et de compiler, à partir de ces renseignements personnels, des données dépersonnalisées, agrégées ou anonymisées destinées à améliorer son service, comme il appert des conditions d'utilisation d'Instantly, pièce APIN-6;
410. Le client concède à Instantly une licence mondiale et gratuite lui permettant d'accéder à ces renseignements personnels et de les utiliser afin de fournir son service. Cette licence lui permet également de collecter et de compiler, à partir de ceux-ci, des données dépersonnalisées, agrégées ou anonymisées destinées à améliorer son service, cette seconde faculté étant perpétuelle et irrévocable, comme il appert des conditions d'utilisation d'Instantly, pièce APIN-6;
411. Instantly vérifie chacune des adresses de courrier électronique contenues dans ces listes et en conserve l'état de validité soit, selon la terminologie qu'elle emploie, « une adresse ayant rebondi, invalide, valide ou à risque », comme il appert des conditions d'utilisation d'Instantly, pièce APIN-6;
412. Instantly stipule qu'il revient à son seul client d'obtenir des tiers les licences, consentements et permissions nécessaires pour qu'elle puisse elle-même recevoir, utiliser et traiter ces listes. Il revient également au client de donner à ces tiers tous les avis de confidentialité appropriés, comme il appert des conditions d'utilisation d'Instantly, pièce APIN-6;
413. Les membres du Groupe concernés dont les renseignements personnels sont ainsi collectés se retrouvent intégrés à la Base de données Instantly sans en être informés;

414. Les membres du Groupe concernés n'ont aucune relation avec Instantly et n'ont jamais consenti à ce que celle-ci collecte, détienne, utilise ou communique leurs renseignements personnels;

d) Les pratiques en matière de protection de la vie privée des défenderesses

i) Les pratiques en matière de protection de la vie privée de Seamless Contacts

415. À l'égard des personnes physiques dont les renseignements personnels sont versés à sa base de données, Seamless Contacts n'obtient aucun consentement préalable. Elle invoque plutôt, pour justifier ce traitement, un intérêt légitime (« legitimate interests ») de nature commerciale, comme il appert de la foire aux questions du Trust Center de Seamless Contacts, pièce **APS-23**;
416. Seamless Contacts indique, à travers ses politiques, reconnaître qu'elle collecte, utilise, communique et conserve des renseignements personnels dans le cadre de ses produits et services, comme il appert de sa politique de confidentialité, pièce APS-5 et de sa politique de confidentialité quant à son extension Chrome, pièce APS-7;
417. Seamless Contacts indique également offrir à chaque personne apparaissant sur sa base de données la possibilité de demander un rapport de tous les renseignements personnels collectés et stockés, de demander la suppression de ses renseignements personnels ou encore de demander le retrait de la vente ou du partage de ses renseignements personnels, par le biais de son Privacy Request Center, comme il appert de la page intitulée « *Privacy Request Center* » du site web de Seamless Contacts, pièce **APS-24**;
418. Toutefois, les mécanismes d'accès, de suppression ou de retrait n'interviennent qu'a posteriori, c'est-à-dire après que les renseignements personnels ont déjà été collectés, profilés, intégrés à la Base de données Seamless et, le cas échéant, vendus ou partagés, et ce, sans consentement;
419. En outre, la politique de confidentialité de Seamless Contacts prévoit que celle-ci peut utiliser les renseignements personnels contenus dans sa base de données à des fins de marketing, de publicité et de promotion, indiquant notamment :

➤ Politique de confidentialité de Seamless Contacts, pièce APS-5 :

We may use your personal data so that we, or our affiliates, can market, advertise, or otherwise promote products and services that may be of interest to you based on your profile. We may advertise to you on websites or using email or professional networking or social media platforms.

[soulignement ajouté]

comme il appert de la politique de confidentialité de Seamless Contacts, pièce APS-5;

420. Sans admettre que le simple fait d'être avisé ou de prévoir un mécanisme de retrait a posteriori rendrait légitime ce traitement, le demandeur Dessources et les membres du Groupe concernés n'ont jamais reçu d'avis de la part de Seamless Contacts les informant de

la collecte, de l'utilisation ou de la communication de leurs renseignements personnels, et n'y ont jamais consenti;

ii) Les pratiques en matière de protection de la vie privée de ContactOut

421. ContactOut indique, à travers ses politiques, reconnaître qu'elle collecte, utilise, communique et conserve des renseignements personnels dans le cadre de ses produits et services, et ce, tant à l'égard des utilisateurs de son site web et de son extension Chrome qu'à l'égard des personnes au sujet desquelles elle recueille des coordonnées (« people who we gather contact information on »), dont les renseignements personnels figurent dans la Base de données ContactOut, comme il appert de la politique de confidentialité de ContactOut intitulée « *Privacy Policy* » et destinée à ses utilisateurs, pièce APC-14, et de la politique de confidentialité distincte de ContactOut intitulée « *Privacy Data Subjects* » et destinée aux personnes au sujet desquelles elle recueille des coordonnées, pièce **APC-18**;
422. Quant à la possibilité pour une personne dont les renseignements personnels figurent dans la Base de données ContactOut de demander le retrait de ses renseignements, ContactOut met à la disposition de cette personne une page de son site web intitulée « *Verify your email* », sur laquelle cette personne est invitée à saisir son adresse courriel, à franchir une vérification reCAPTCHA destinée à s'assurer qu'elle n'est pas un robot, et à confirmer son identité par un lien de vérification (« Send verification link »), entraînant ainsi une collecte d'information additionnelle pour un traitement à laquelle la personne n'a jamais consenti, comme il appert de la page intitulée « *Verify your email* » du site web de ContactOut, pièce **APC-19**;
423. En outre, le mécanisme de suppression n'intervient qu'a posteriori, c'est-à-dire après que les renseignements personnels ont déjà été collectés, intégrés à la Base de données ContactOut et, le cas échéant, vendus, partagés ou autrement communiqués, et ce, sans consentement;
424. Sans admettre que le simple fait d'être avisé ou de prévoir un mécanisme de retrait a posteriori rendrait légitime ce traitement, les demandeurs et les membres du Groupe concernés n'ont jamais reçu d'avis de la part de ContactOut les informant de la collecte, de l'utilisation ou de la communication de leurs renseignements personnels, et n'y ont jamais consenti;

iii) Les pratiques en matière de protection de la vie privée de PDL

425. PDL reconnaît, dans sa politique de confidentialité, recueillir, détenir, utiliser et communiquer à des tiers des renseignements personnels dans le cadre de ses produits et services, comme il appert de la politique de confidentialité de PDL, pièce APDL-2;
426. PDL affirme que son infrastructure et son logiciel est « designed to be compliant from the ground up with GDPR, CCPA, and other privacy regulations ». Aussi, elle invoque comme fondement juridique ses « legitimate interests or the legitimate interests of others where those interests do not override your fundamental rights and freedom related to data privacy », comme il appert du document intitulé « *Privacy & Security Overview* » de PDL, pièce **APDL-23**, et de la politique de confidentialité de PDL, pièce APDL-2;
427. PDL admet avoir vendu des renseignements personnels relevant de chacune des catégories suivantes au cours des 12 derniers mois : identifiants (nom, alias adresse postale, identifiants

en ligne, numéro de téléphone, adresse courriel), données démographiques (âge, sexe), renseignements relatifs à l'éducation, renseignements professionnels et relatifs à l'emploi, et « Inferences, such as your purchasing preferences and trends », comme il appert de la politique de confidentialité de PDL, pièce APDL-2;

- 428. Les tiers destinataires comprennent : « job boards, hiring companies, CRM companies, sales and marketing companies, retailers and retail websites, education companies, anti-fraud companies, and other business-to-business service companies », comme il appert de la même pièce;
- 429. PDL offre un mécanisme d'exclusion par le biais de son site web, indiquant qu'il est possible de ne plus figurer dans la Base de données PDL en remplissant un formulaire d'exclusion (« fill out this "opt-out" form and follow the instructions provided »), comme il appert de la politique de confidentialité de PDL, pièce APDL-2;
- 430. PDL indique avoir reçu et donné suite à 218 788 demandes de suppression au cours de la période du 1er juillet 2024 au 30 juin 2025, comme il appert de la politique de confidentialité de PDL, pièce APDL-2;
- 431. Ce chiffre représente moins de 0,01 % des 2 466 058 443 Profils d'individus que PDL déclare détenir dans la Base de données PDL, comme il appert de la page intitulée « *All Dataset Stats* » du site web de PDL, pièce APDL-4;
- 432. Sans admettre que le simple fait d'être avisé ou de prévoir un mécanisme de retrait a posteriori rendrait légitime ce traitement, le demandeur Fall et les membres du Groupe concernés n'ont jamais reçu d'avis de la part de PDL les informant de la collecte, de l'utilisation ou de la communication de leurs renseignements personnels, et n'y ont jamais consenti;

iv) Les pratiques en matière de protection de la vie privée de SignalHire

- 433. SignalHire se déclare conforme au *California Consumer Privacy Act* (ci-après, le « **CCPA** »), au *Virginia Consumer Data Protection Act* et au *Règlement général sur la protection des données* (ci-après, le « **RGPD** »), comme il appert de la politique de confidentialité de SignalHire, pièce APSH-2;
- 434. Quant au fondement juridique du traitement des renseignements personnels, SignalHire indique que, pour ses utilisateurs et les visiteurs de son site, ce fondement est le contrat ou, à défaut, le consentement, tandis que, pour les personnes physiques fichées dans la Base de données SignalHire qu'elle désigne « Professional Individuals », le fondement invoqué est l'intérêt légitime (« the lawful basis for processing personal data belonging to that Professional Individual is 'legitimate interests' »), comme il appert de la politique de confidentialité de SignalHire, pièce APSH-2;
- 435. Quant à la possibilité, pour une personne dont les renseignements personnels figurent dans la Base de données SignalHire, de demander le retrait de son profil, SignalHire met à sa disposition une page intitulée « *Profile Opt Out* » sur laquelle cette personne est invitée à remplir un formulaire en y saisissant obligatoirement son adresse courriel professionnelle (« business email (mandatory) ») et l'adresse URL de la page à retirer, entraînant ainsi une collecte de renseignements personnels additionnels pour un traitement auquel cette

personne n'a jamais consenti, comme il appert de la page intitulée « *Profile Opt Out* » du site web de SignalHire, pièce **APSH-13**;

436. Toutefois, les mécanismes de retrait, de suppression ou d'exclusion de la vente n'interviennent qu'a posteriori, c'est-à-dire après que les renseignements personnels ont déjà été collectés, indexés, intégrés à la Base de données SignalHire et, le cas échéant, communiqués ou vendus, et ce, sans le consentement de la personne concernée;
437. Sans admettre que le simple fait d'être avisé ou de prévoir un mécanisme de retrait a posteriori rendrait légitime ce traitement, les demandeurs Dessources et Fall et les membres du Groupe concernés n'ont jamais reçu d'avis de la part de SignalHire les informant de la collecte, de l'utilisation ou de la communication de leurs renseignements personnels, et n'y ont jamais consenti;

v) Les pratiques en matière de protection de la vie privée de LeadIQ

438. Comme fondement juridique du traitement des renseignements personnels figurant dans sa base de données, LeadIQ invoque l'intérêt légitime, affirmant qu'il lui est nécessaire de les collecter et de les traiter dans le cadre de son offre de services et, plus largement, pour faciliter le commerce interentreprises, comme il appert de la page intitulée « *LeadIQ Identify - GDPR FAQ* » du site web de LeadIQ, pièce **APLI-13**;
439. LeadIQ soutient envoyer aux personnes ajoutées à sa base de données une notification détaillée, lorsque la loi l'exige, indiquant notamment qui elle est, quels renseignements personnels sont collectés, comment ils sont utilisés, avec qui ils sont partagés et comment réclamer, gérer, mettre à jour ou retirer son profil, comme il appert de la page intitulée « *Data Community* » du site web de LeadIQ, pièce **APLI-11**;
440. Pour exercer ses droits, la personne doit par ailleurs passer par le centre de confidentialité de LeadIQ et, suivant la politique de confidentialité de LeadIQ, celle-ci peut lui demander de vérifier son identité avant de donner suite à sa demande, entraînant ainsi une collecte de renseignements personnels additionnels pour un traitement auquel cette personne n'a jamais consenti, comme il appert de la politique de confidentialité de LeadIQ, pièce **APLI-4**, de la page intitulée « *Request Removal* » du site web de LeadIQ, pièce **APLI-14**, de la page intitulée « *Request Access* » du site web de LeadIQ, pièce **APLI-15**, et de la page intitulée « *Claim My Profile* » du site web de LeadIQ, pièce **APLI-16**;
441. Or, les mécanismes de réclamation, d'accès, de retrait, de suppression et d'opposition n'interviennent qu'a posteriori, c'est-à-dire après que les renseignements personnels ont déjà été collectés, intégrés à la Base de données LeadIQ et, le cas échéant, vendus ou communiqués à des tiers, et ce, sans le consentement de la personne concernée;
442. Sans admettre que le simple fait d'être avisé ou de prévoir un mécanisme de retrait a posteriori rendrait légitime ce traitement, le demandeur Fall et les membres du Groupe concernés n'ont jamais reçu d'avis de la part de LeadIQ les informant de la collecte, de l'utilisation ou de la communication de leurs renseignements personnels, et n'y ont jamais consenti;

vi) Les pratiques en matière de protection de la vie privée de Snov.io

443. Snov.io ne sollicite pas le consentement des personnes physiques dont elle collecte les renseignements personnels en vue de constituer et d'exploiter sa base de données. Elle invoque plutôt son intérêt légitime au sens du RGPD, comme il appert de sa politique de confidentialité, pièce APSN-4;
444. Snov.io affirme permettre à toute personne de demander le retrait de son adresse courriel de sa base de données au moyen d'un formulaire dédié. Ce retrait de la Base de données Snov.io et des résultats de recherche n'intervient toutefois qu'après que la personne a rempli ce formulaire et confirmé son adresse courriel, comme il appert de sa politique de confidentialité, pièce APSN-4;
445. Sans admettre que le simple fait d'être avisé rendrait légitime le traitement des renseignements personnels par Snov.io, les demandeurs et les membres du Groupe concernés n'ont jamais reçu d'avis de la part de Snov.io les informant de la collecte, de l'utilisation ou de la communication de leurs renseignements personnels, et n'y ont jamais consenti;

vii) Les pratiques en matière de protection de la vie privée de Cognism

446. Cognism n'obtient pas le consentement des personnes physiques dont elle collecte et détient les renseignements personnels aux fins de constituer les Profils d'individus. Elle fonde plutôt le traitement de ces renseignements personnels sur un intérêt légitime de nature commerciale, comme il appert de la politique de confidentialité de Cognism, pièce APCO-5;
447. Cognism représente notifier les personnes qu'elle qualifie de « contacts d'affaires » de leur inclusion dans sa base de données dans les délais prévus par le RGPD, comme il appert de la page intitulée « *Cognism's Compliance Hub* » du site web de Cognism, pièce **APCO-15**;
448. Le mécanisme de retrait qu'offre Cognism, intitulé « *Opt-Out of Sales or Sharing* », est offert aux résidents de certains États américains (la Californie, le Colorado, le Connecticut, le Montana, l'Oregon, le Texas, la Virginie et l'Utah) et requiert que la personne concernée en fasse elle-même la demande, comme il appert de la page intitulée « *Opt-Out of Sales or Sharing* » du site web de Cognism, pièce **APCO-16**, et de la page intitulée « *North America Specific Disclosures* » du site web de Cognism, pièce **APCO-17**;
449. Ainsi, les mécanismes d'avis et de retrait de Cognism n'interviennent qu'a posteriori et font reposer sur la personne concernée le fardeau d'agir;
450. Sans admettre que le simple fait d'être avisé ou de prévoir un mécanisme de retrait a posteriori rendrait légitime ce traitement, les membres du Groupe concernés n'ont jamais reçu d'avis de la part de Cognism les informant de la collecte, de la détention, de l'utilisation ou de la communication de leurs renseignements personnels, et n'y ont jamais consenti;

viii) Les pratiques en matière de protection de la vie privée de Lead411

451. Lead411 reconnaît, dans sa politique de confidentialité, collecter, détenir, utiliser et communiquer des renseignements personnels dans le cadre de ses produits et services, comme il appert de la politique de confidentialité de Lead411, pièce APLEAD-14;

- 452. Lead411 invoque comme fondement du traitement de ces renseignements personnels le consentement ou son intérêt légitime, comme il appert de la politique de confidentialité de Lead411, pièce APLEAD-14;
- 453. Dans le cadre de son inscription à titre de courtier en données au registre de la *California Privacy Protection Agency*, Lead411 a déclaré vendre ou communiquer des renseignements personnels à un développeur d'intelligence artificielle générative (« GenAI Developer »), comme il appert de sa fiche à ce registre, pièce APLEAD-2;
- 454. Lead411 met à la disposition des personnes physiques dont les renseignements personnels figurent dans sa base de données un mécanisme de retrait, comme il appert de la politique de confidentialité de Lead411, pièce APLEAD-14;
- 455. Pour exercer ces droits comme celui de demander le retrait de ses renseignements personnels, la personne doit notamment saisir son adresse courriel, indiquer son pays, franchir une vérification reCAPTCHA et obtenir un code de vérification, ce qui entraîne une collecte de renseignements personnels additionnels pour un traitement auquel cette personne n'a initialement jamais consenti, comme il appert de la page intitulée « *Your Privacy Choices* » du site web de Lead411, pièce **APLEAD-16**;
- 456. Comme Lead411 obtient ses renseignements personnels auprès de sources tierces et de sources accessibles au public plutôt qu'auprès des personnes elles-mêmes, la grande majorité de ces personnes ignorent figurer dans sa base de données, de sorte que le mécanisme de retrait a posteriori demeure largement illusoire;
- 457. Sans admettre que le simple fait d'être avisé ou de prévoir un mécanisme de retrait a posteriori rendrait légitime ce traitement, les membres du Groupe concernés n'ont jamais reçu d'avis de la part de Lead411 les informant de la collecte, de l'utilisation ou de la communication de leurs renseignements personnels, et n'y ont jamais consenti;

ix) Les pratiques en matière de protection de la vie privée de SalesIntel

- 458. SalesIntel invoque l'intérêt légitime comme fondement de son traitement des renseignements personnels, comme il appert de sa politique de confidentialité, pièce APSI-11;
- 459. SalesIntel n'obtient pas le consentement préalable des personnes physiques dont elle collecte et traite les renseignements personnels. Plutôt, elle publie un avis intitulé « *Notice to Individuals in the SalesIntel Database* », lequel figure dans sa page intitulée « *Data Gathering and Privacy* », comme il appert de cette page, pièce APSI-2;
- 460. Les droits que SalesIntel reconnaît aux personnes physiques sont segmentés selon leur territoire de résidence, notamment l'Union européenne, le Royaume-Uni, la Suisse et la Californie, à l'exclusion du Québec, et SalesIntel rejette par ailleurs sur ses clients la responsabilité du respect des lois applicables, comme il appert de sa politique de confidentialité, pièce APSI-11;
- 461. Le mécanisme de retrait offert par SalesIntel exige de la personne qu'elle fournisse ses prénom, nom et adresse courriel ainsi que la nature de sa demande, et qu'elle franchisse un dispositif reCAPTCHA, de sorte que l'exercice du retrait conduit la personne à communiquer à SalesIntel des renseignements personnels additionnels, comme il appert de la page intitulée « *Opt Out* » du site web de SalesIntel, pièce APSI-4;

- 462. SalesIntel conserve les renseignements personnels aussi longtemps qu'elle les juge utiles à ses fins commerciales, comme il appert de sa politique de confidentialité, pièce APSI-11;
- 463. Sans admettre que le simple fait d'être avisé ou de prévoir un mécanisme de retrait a posteriori rendrait légitime ce traitement, les membres du Groupe concernés n'ont jamais reçu d'avis de la part de SalesIntel les informant de la collecte, de l'utilisation ou de la communication de leurs renseignements personnels, et n'y ont jamais consenti;

x) Les pratiques en matière de protection de la vie privée d'UserGems

- 464. UserGems n'obtient pas le consentement des personnes physiques dont elle collecte et détient les renseignements personnels aux fins de constituer les Profils d'individus. Elle fonde plutôt le traitement de ces renseignements personnels sur un intérêt qu'elle qualifie de légitime et de nature commerciale, notamment à des fins de campagnes de vente et de marketing, comme il appert de la page intitulée « *UserGems' Commitment To GDPR* » du site web d'UserGems, pièce **APUG-14**;
- 465. UserGems n'avise pas les personnes physiques concernées de la collecte ni de la détention de leurs renseignements personnels, et son seul mécanisme de retrait n'intervient qu'a posteriori et fait reposer sur la personne concernée le fardeau d'agir;
- 466. Sans admettre que le simple fait d'être avisé ou de prévoir un mécanisme de retrait a posteriori rendrait légitime ce traitement, les membres du Groupe concernés n'ont jamais reçu d'avis de la part d'UserGems les informant de la collecte, de l'utilisation ou de la communication de leurs renseignements personnels, et n'y ont jamais consenti;

xi) Les pratiques en matière de protection de la vie privée de Demandbase

- 467. Demandbase ne donne aucun avis aux personnes physiques dont elle collecte, détient, utilise ou communique les renseignements personnels et n'obtient pas leur consentement préalable;
- 468. Demandbase fonde le traitement de ces renseignements personnels non pas sur le consentement des personnes concernées, mais sur ses propres intérêts légitimes (« *legitimate interests* »), qu'elle décrit comme étant notamment de fournir ses services à ses clients, d'exploiter son entreprise et de mener ses activités de marketing, comme il appert de la politique de confidentialité de Demandbase, pièce **APD-11**;
- 469. Demandbase fait reposer sur ses clients l'obligation d'obtenir des personnes concernées les autorisations, consentements et approbations requis et exclut expressément l'application de sa politique de confidentialité aux sites et services de ses clients, partenaires et éditeurs ainsi qu'à tout autre tiers, comme il appert de son entente-cadre d'abonnement (« *Master Subscription Agreement* »), pièce APD-8 et de sa politique de confidentialité, pièce APD-11;
- 470. Sans admettre que le simple fait d'être avisé rendrait légitime le traitement des renseignements personnels par Demandbase, celle-ci collecte, détient, profile, utilise et communique les renseignements personnels des membres du Groupe concernés sans leur consentement, sans leur donner d'avis préalable et sans qu'ils n'entretiennent de relation avec elle;

xii) Les pratiques en matière de protection de la vie privée de Champify

471. Les politiques de confidentialité publiées par Champify distinguent deux régimes. Sa politique de confidentialité s'adresse à ses visiteurs, à ses clients et à ses prospects, tandis que le traitement des renseignements personnels qu'elle effectue dans le cadre de ses services « Track » et « Calendar Sync » est régi par un avis distinct (« *Platform Privacy Notice* »), comme il appert de sa politique de confidentialité et de sa notice de confidentialité de plateforme, pièces **APCH-14** et APCH-2;
472. Champify n'obtient aucun consentement préalable des personnes physiques dont elle collecte les renseignements personnels et qui ne sont pas ses clientes, et ne leur donne aucun avis direct, fondant plutôt sa collecte sur un intérêt commercial légitime (« *legitimate business interest* »), comme il appert de sa notice de confidentialité de plateforme, pièce APCH-2;
473. Les mécanismes par lesquels ces personnes pourraient exercer leurs droits supposent qu'elles en connaissent l'existence. Or, Champify obtenant leurs renseignements personnels auprès de tiers plutôt qu'auprès des personnes concernées, la plupart d'entre elles ignorent qu'elle les collecte et les détient, de sorte que ces mécanismes demeurent largement illusoires, comme il appert de sa notice de confidentialité de plateforme, pièce APCH-2;
474. Champify reconnaît conserver les renseignements personnels de tiers que ses clients lui transmettent aussi longtemps que nécessaire à la prestation de ses services, comme il appert de sa politique de confidentialité, pièce APCH-14;
475. Champify annonce se conformer aux régimes de protection des données applicables dans l'Union européenne, au Royaume-Uni, en Suisse et en Californie, sans toutefois faire état d'aucun mécanisme d'information, de consentement ou d'exercice de droits à l'égard des personnes physiques résidant au Québec dont elle collecte les renseignements personnels, comme il appert de la page intitulée « *Security* » du site web de Champify et de sa notice de confidentialité de plateforme, pièces **APCH-15** et APCH-2;
476. Sans admettre que le simple fait d'être avisé ou de prévoir un mécanisme d'exercice de droits a posteriori rendrait légitime ce traitement, les membres du Groupe concernés n'ont jamais reçu d'avis de la part de Champify les informant de la collecte, de l'utilisation ou de la communication de leurs renseignements personnels, et n'y ont jamais consenti;

xiii) Les pratiques en matière de protection de la vie privée de 6sense

477. À l'égard des personnes physiques dont les renseignements personnels sont versés à sa base de données, 6sense n'obtient aucun consentement préalable. Elle invoque plutôt, pour justifier ce traitement, un intérêt légitime (« *legitimate interest* ») de nature commerciale, dont le marketing direct et la recherche, comme il appert de la politique de confidentialité de 6sense, pièce APSE-3;
478. À l'égard des renseignements personnels qu'elle ajoute à sa base de données, 6sense prévoit un avis individualisé qu'elle déclare transmettre aux personnes concernées dans la mesure où l'article 14 du RGPD et les autres lois applicables l'exigent, comme il appert de la politique de confidentialité de 6sense, pièce APSE-3;

479. Or, un tel avis ne peut intervenir qu'après la collecte. En effet, l'article 14 du RGPD ne s'applique qu'aux renseignements personnels qui n'ont pas été collectés auprès de la personne concernée. En outre, 6sense précise elle-même que son avis porte sur les profils qu'elle ajoute à sa base de données, de sorte que la personne concernée n'est informée qu'une fois ses renseignements déjà versés à celle-ci, comme il appert de la politique de confidentialité de 6sense, pièce APSE-3;
480. Sans admettre que le simple fait d'être avisé ou de prévoir un mécanisme d'exercice de droits a posteriori rendrait légitime ce traitement, les membres du Groupe concernés n'ont jamais reçu d'avis de la part de 6sense les informant de la collecte, de l'utilisation ou de la communication de leurs renseignements personnels, et n'y ont jamais consenti;
481. Les mécanismes d'exercice de droits et de plainte que 6sense prévoit reposent sur l'initiative de la personne concernée : celle-ci doit en connaître l'existence et en faire elle-même la demande en fournissant des renseignements personnels, ce qui entraîne une nouvelle collecte pour se soustraire à un traitement auquel elle n'a jamais consenti, comme il appert de la page intitulée « *Privacy Center* », pièce **APSE-12**, et du formulaire intitulé « *Data Protection Complaint Form* », pièce **APSE-13**, du site web de 6sense;
482. 6sense consacre des sections distinctes de sa politique de confidentialité à l'Espace économique européen, au Royaume-Uni et à la Suisse, à la Californie et au Texas, adaptant ainsi ses pratiques aux exigences de chacun de ces ressorts. Toutefois, elle n'y mentionne à aucun endroit le Québec ni le Canada, comme il appert de la politique de confidentialité de 6sense, pièce APSE-3;

xiv) Les pratiques en matière de protection de la vie privée d'UpLead

483. UpLead n'obtient aucun consentement préalable des personnes physiques dont elle collecte les renseignements personnels et qui ne sont pas ses clientes, et invoque plutôt un intérêt légitime (« *legitimate interest* ») de nature commerciale pour justifier ce traitement, comme il appert de la politique de confidentialité d'UpLead, pièce APU-3;
484. Sans admettre que le simple fait d'être avisé ou de prévoir un mécanisme de retrait a posteriori rendrait légitime ce traitement, les membres du Groupe concernés n'ont jamais reçu d'avis de la part d'UpLead les informant de la collecte, de l'utilisation ou de la communication de leurs renseignements personnels, et n'y ont jamais consenti;
485. UpLead met à la disposition des personnes physiques dont les renseignements personnels figurent dans sa base de données un formulaire qu'elle intitule « *Opt-Out* », par lequel ces personnes peuvent demander l'accès à ces renseignements ou leur suppression, comme il appert du formulaire intitulé « *Manage Your Personal Information* » du site web d'UpLead, pièce **APU-10**;
486. Ce mécanisme repose entièrement sur l'initiative de la personne physique, qui doit connaître l'existence d'UpLead, celle de sa base de données et celle du formulaire avant de pouvoir s'en servir;
487. Pour se servir de ce formulaire, la personne physique doit fournir à UpLead des renseignements personnels additionnels permettant de l'identifier, comme il appert du formulaire intitulé « *Manage Your Personal Information* », pièce **APU-10**;

- 488. Il en résulte que la personne physique ne peut exercer ses droits qu'en communiquant à UpLead de nouveaux renseignements personnels, aux fins d'un traitement auquel elle n'a initialement jamais consenti;
- 489. Le retrait qu'UpLead offre n'opère que pour l'avenir, comme il appert du formulaire intitulé « *Manage Your Personal Information* », pièce APU-10;
- 490. Le formulaire exige au surplus de la personne physique qu'elle désigne, dans un menu déroulant intitulé « *Data Privacy Jurisdiction* », le régime de protection des renseignements personnels dont elle relève, comme il appert du formulaire intitulé « *Manage Your Personal Information* », pièce APU-10;
- 491. Le régime québécois de protection des renseignements personnels ne figure pas parmi les options offertes, comme il appert du formulaire intitulé « *Manage Your Personal Information* », pièce APU-10;
- 492. La politique de confidentialité d'UpLead prévoit des modalités propres aux résidents de la Californie, du Nevada, de l'Espace économique européen et du Royaume-Uni, sans toutefois faire état d'aucun mécanisme d'information, de consentement ou d'exercice de droits propre aux personnes physiques résidant au Québec dont elle collecte les renseignements personnels, comme il appert de la politique de confidentialité d'UpLead, pièce APU-3;

xv) Les pratiques en matière de protection de la vie privée d'Adapt

- 493. Adapt n'obtient aucun consentement préalable des personnes physiques dont elle collecte les renseignements personnels et qui ne sont pas ses clientes. Elle déclare plutôt leur transmettre, après le premier ajout de leurs renseignements personnels à sa base de données, un courriel les avisant de cet ajout et leur offrant la possibilité de s'en retirer, comme il appert de la politique de confidentialité d'Adapt, pièce APA-8;
- 494. Adapt avise en outre les personnes physiques que leurs renseignements personnels pourront être utilisés par des tiers pour les joindre, comme il appert de la politique de confidentialité d'Adapt, pièce APA-8;
- 495. Les mécanismes de retrait qu'Adapt prévoit ne peuvent être exercés que par les personnes qui en connaissent l'existence et qui en font elles-mêmes la demande, comme il appert de la politique de confidentialité d'Adapt, pièce APA-8;
- 496. Sans admettre que le simple fait d'être avisé ou de prévoir un mécanisme de retrait a posteriori rendrait légitime ce traitement, les membres du Groupe concernés n'ont jamais reçu d'avis de la part d'Adapt les informant de la collecte, de l'utilisation, de la communication ou de l'enrichissement de leurs renseignements personnels, et n'y ont jamais consenti;

xvi) Les pratiques en matière de protection de la vie privée d'Instantly

- 497. Instantly ne demande ni n'obtient le consentement des personnes physiques concernées avant de collecter, de détenir, d'utiliser ou de communiquer leurs renseignements personnels. Les demandeurs et les membres du Groupe concernés n'ont jamais reçu d'avis d'Instantly les informant de ces opérations;

498. Pour justifier ce traitement à l'égard des résidents de l'Union européenne et du Royaume-Uni, Instantly invoque notamment ses intérêts légitimes ou ceux de ses clients et partenaires, comme il appert de sa politique de confidentialité, pièce APIN-2;
499. Instantly stipule qu'elle ne fournit pas d'avis et n'obtient pas de consentements pour le compte de ses clients (« Instantly does not provide notices or obtain consents on Subscriber's behalf ») et décline expressément toute garantie voulant que les renseignements personnels contenus dans son service ou fournis à ses utilisateurs respectent quelque loi applicable en matière de protection des renseignements personnels, comme il appert de ses conditions d'utilisation, pièce APIN-6;
500. Instantly conserve les renseignements personnels dans sa base de données commerciale aussi longtemps qu'ils sont utiles ou utilisés (« for as long as it is useful or being used »), comme il appert de sa politique de confidentialité, pièce APIN-2;
501. Instantly affirme offrir à toute personne physique la possibilité de demander, au moyen d'une page prévue à cette fin, le retrait de ses renseignements personnels. Ce retrait ne vise toutefois que ses bases de données actives de marketing, comme il appert de sa politique de confidentialité, pièce APIN-2;
502. Instantly peut subordonner le traitement d'une telle demande à la vérification des renseignements soumis par la personne physique, notamment au moyen d'une réponse courriel vérifiée, comme il appert de sa politique de confidentialité, pièce APIN-2;
503. Ces mécanismes supposent une démarche volontaire de l'individu concerné. Ils demeurent donc hors d'atteinte de celle qui ignore l'existence même de la Base de données Instantly, ce qui est le cas de la quasi-totalité des membres du Groupe concernés, Instantly reconnaissant ne généralement pas collecter les renseignements personnels directement auprès des personnes concernées;
504. Sans admettre que le simple fait d'être avisé ou de prévoir un mécanisme de retrait a posteriori rendrait légitime ce traitement, les demandeurs et les membres du Groupe concernés n'ont jamais reçu d'avis de la part d'Instantly les informant de la collecte, de l'utilisation, de la communication ou de l'enrichissement de leurs renseignements personnels, et n'y ont jamais consenti;

e) Le profilage, la sollicitation commerciale et les revenus générés par les défenderesses avec les renseignements personnels obtenus

i) Le profilage, la sollicitation commerciale et les revenus générés par Seamless

- Appels, qualification et intégration des interactions au profil

505. Seamless Contacts offre une fonctionnalité intégrée d'appels téléphoniques permettant à ses utilisateurs de contacter directement les personnes figurant dans sa base de données. Si l'option « Record all calls by default » est activée, tous les appels entrants et sortants sont enregistrés, comme il appert de la page du site web de Seamless Contacts intitulée « *Setting Up Call Connect in Seamless.AI* », pièce **APS-25**;

506. Après chaque appel, l'utilisateur est appelé à qualifier le résultat de la conversation au moyen de dispositions (par exemple, « No Answer », ou « Gatekeeper ») et évaluer le sentiment du correspondant selon une échelle positive, neutre ou négative. Ces qualifications peuvent être rendues obligatoires par l'administrateur du compte, comme il appert de la page du site web de Seamless Contacts intitulée « *Setting up Calling Engagement* », pièce APS-12;
507. Seamless Contacts définit elle-même les « Call Sentiments » comme un outil permettant de « capture the overall tone or mood of a call », comme il appert de la page du site web de Seamless Contacts intitulée « *Seamless AI Connect: Frequently Asked Questions (FAQ)* », pièce **APS-26**;
508. La durée des appels, les enregistrements, les dispositions, les sentiments et les notes prises pendant ou après la conversation sont intégrés au tableau de bord d'activité et rattachés au profil du contact, comme il appert de la page du site web de Seamless Contacts intitulée « *Using the Activity Page to Track Emails & Calls* », pièce APS-20;
509. Seamless Contacts met ensuite ces données à la disposition de ses utilisateurs afin de repérer des tendances de réceptivité et d'ajuster leur stratégie de sollicitation, indiquant que cela « helps you identify patterns, such as whether certain prospects respond better to calls or emails, allowing you to refine your outreach strategy », comme il appert de la page du site web de Seamless Contacts intitulée « *Call Connect Overview* », pièce **APS-27**;
510. De surcroît, les utilisateurs peuvent fixer un seuil minimum de score Total AI pour les appels, de sorte que les numéros de téléphone des personnes dont le score est inférieur à ce seuil ne sont tout simplement pas affichés. Le score attribué par l'intelligence artificielle détermine ainsi quelles personnes seront affichées aux fins d'appel et lesquelles ne le seront pas, comme il appert de la page du site web de Seamless Contacts intitulée « *Setting up Calling Engagement* » du site web de Seamless Contacts, pièce APS-12;
511. La personne appelée n'est pas informée de l'enregistrement de la conversation, de l'évaluation de son sentiment, de l'intégration de ces données à son profil, ni du fait que ses réactions seront analysées pour affiner la stratégie de sollicitation à son endroit;

- **Automatisation de la sollicitation et ampleur commerciale de l'exploitation des renseignements personnels obtenus**

512. Seamless Contacts offre également un outil appelé « Autopilot » qui recherche automatiquement, en arrière-plan et en temps réel, les adresses courriel, les numéros de téléphone mobile et les lignes directes correspondant à des critères de recherche insérés par un utilisateur. « Autopilot » construit ensuite, en quelques minutes, des listes ciblées allant de milliers à des centaines de milliers de contacts, comme il appert de la page du site web de Seamless Contacts intitulée « *Autopilot* », pièce **APS-28**;
513. Les listes ainsi constituées sont ensuite injectées directement dans des séquences de sollicitation, des outils d'engagement offerts par Seamless ou dans des systèmes CRM, comme il appert de la même pièce;
514. Seamless Contacts décrit elle-même cette chaîne comme un système permettant de « turn always-on list-building into meetings, opportunities, and revenue at scale », comme il appert de la page du site web de Seamless Contacts intitulée « *List-building put on autopilot* », pièce **APS-29**;

515. Seamless Contacts offre également une fonctionnalité de « Dynamic Variables » permettant d'insérer automatiquement dans des courriels et des scripts d'appel des renseignements personnels tirés du profil du destinataire, incluant son prénom, son nom complet, son titre, sa ville, son pays, son niveau d'ancienneté et le revenu annuel de son employeur, comme il appert de la page du site web de Seamless Contacts intitulée « *Using Dynamic Variables* », pièce **APS-30**;
516. Seamless Contacts recommande à ses utilisateurs de garder les modèles de messages génériques afin qu'ils « automatically adjust for each contact », produisant ainsi des messages décrits comme « automated and tailored to each recipient », comme il appert de la même pièce;
517. En d'autres termes, Seamless Contacts conçoit un système dans lequel le destinataire reçoit un message ayant toutes les apparences d'une communication individuelle, alors qu'il s'agit d'un gabarit générique dans lequel ses renseignements personnels ont été injectés automatiquement à partir de son profil;
518. Lorsque le destinataire répond à un courriel envoyé dans le cadre d'une campagne, son statut est automatiquement mis à jour. Par défaut, le système attribue le statut « Interested » à toute personne qui répond, comme il appert de la page du site web de Seamless Contacts intitulée « *Managing Campaign Settings* », pièce **APS-31**;
519. Le système interprète ainsi automatiquement le comportement d'une personne et lui attribue un statut qui détermine la suite de la séquence de sollicitation à son endroit, sans que cette personne en soit informée ou y ait consenti;
520. Seamless Contacts affirme que ses utilisateurs ont généré collectivement plus de 91 milliards de dollars en revenus au moyen de sa plateforme, ce qui témoigne de l'ampleur commerciale de l'exploitation des renseignements personnels qu'elle détient, comme il appert de la page d'accueil du site web de Seamless Contacts, pièce APS-3;
521. Le fondateur et chef de la direction de Seamless Contacts, Brandon Bornancin, déclare publiquement que Seamless Contacts a dépassé les 200 millions de dollars en ventes, comme il appert de la page intitulée « *About* » de son site web personnel, pièce **APS-32**;
522. Seamless Contacts est par ailleurs enregistrée comme courtier en données au registre officiel de la *California Privacy Protection Agency*, sous le nom « Seamless Contacts, Inc. », avec comme nom commercial « Seamless.AI », comme il appert de la fiche d'enregistrement comme courtier en données au registre de la *California Privacy Protection Agency* relatif à Seamless Contacts sous le nom « Seamless Contacts, Inc. d/b/a Seamless.AI », pièce APS-2;
523. Seamless Contacts tire des revenus de la commercialisation de l'accès à sa base de données et à ses outils, au moyen de forfaits d'abonnement et d'un système de crédits, comme il appert de la page de son site web intitulée « *Pricing* », pièce APS-11;

ii) **Le profilage, la sollicitation commerciale et les revenus générés par ContactOut**

- **Sollicitation téléphonique et intégration au profil**

524. ContactOut offre à ses utilisateurs un composeur téléphonique intitulé « *Cloud Phone Dialer* » permettant le placement d'appels téléphoniques (« Call verified leads ») aux personnes physiques figurant dans la Base de données ContactOut dont ContactOut révèle préalablement les numéros de téléphone à ses utilisateurs (« Reveal verified emails and phone numbers in ContactOut »), ainsi que l'enregistrement de ces conversations (« Record calls for quality assurance and training »), et ce, à destination de 170 pays et plus, comme il appert de la page intitulée « *Cloud Phone Dialer* » du site web de ContactOut, pièce **APC-20**;
525. Les enregistrements audios des conversations, l'historique des appels (« Track call history and outcomes in one place ») ainsi que les notes consignées par l'utilisateur sur les résultats de l'appel et les prochaines étapes à entreprendre (« Log call outcomes and next steps right after you hang up ») sont enregistrés et consignés dans la plateforme ContactOut, comme il appert de la page intitulée « *Cloud Phone Dialer* » du site web de ContactOut, pièce APC-20;
526. ContactOut indique que les notes ainsi rattachées aux profils sont ensuite utilisées pour orienter les courriels, campagnes et actions de sollicitation ultérieures à l'endroit de la personne contactée, comme il appert de la page intitulée « *Cloud Phone Dialer* » du site web de ContactOut, pièce APC-20;
527. Les personnes contactées ainsi par téléphone, dont les conversations sont enregistrées et dont les notes consignées sont conservées et utilisées à des fins de sollicitation ultérieure, n'en sont pas informées, n'y ont pas consenti et n'ont eu aucune interaction préalable avec ContactOut;

- **Profilage des renseignements personnels par intelligence artificielle**

528. ContactOut catégorise par ailleurs chaque personne physique figurant dans la Base de données ContactOut selon des catégories prédéfinies relatives à sa fonction professionnelle classifiée par catégorie (« job_function », pouvant prendre des valeurs telles que « Engineering », « Marketing », « Sales » ou « Finance »), à son niveau hiérarchique (« seniority », pouvant prendre des valeurs telles que « Entry Level », « Manager » ou « Vice President »), comme il appert de la documentation technique de l'API de ContactOut, pièce APC-6;
529. ContactOut offre également un point d'accès de son API intitulé « *Decision Makers API* » dont la finalité explicite est d'identifier automatiquement, à l'intérieur d'une entreprise donnée, les personnes physiques que ContactOut a classées comme étant des décideurs clés (« Get profiles of key decision makers within a specified company »), comme il appert de la documentation technique de l'API de ContactOut, pièce APC-6;
530. ContactOut offre par ailleurs un outil d'identification automatisée de personnes physiques par intelligence artificielle, intitulé « *AI Lead Generation Tool for B2B Sales Teams* », permettant à ses utilisateurs de définir un profil de client cible (« define your ideal customer profile

(ICP) ») afin d'obtenir l'identification automatique, à partir des renseignements personnels figurant dans la Base de données ContactOut, de personnes physiques correspondant à ce profil et de générer des listes ciblées de personnes (« generate targeted prospect lists »), ContactOut affirmant que son outil offre notamment des recommandations algorithmiques de personnes ciblées (« AI-powered prospect recommendations ») et qu'il améliore la précision du ciblage (« AI reduces research time and improves targeting precision »), comme il appert de la page intitulée « *AI Lead Generation Tool for B2B Sales Teams* » du site web de ContactOut, pièce **APC-21**;

- 531. ContactOut annonce que les renseignements personnels figurant dans la Base de données ContactOut font l'objet de mises à jour à toutes les heures (« Hourly Data Updates »), comme il appert de la page intitulée « *Data Enrichment* » du site web de ContactOut, pièce APC-4;
- 532. Ces opérations de profilage sont effectuées sans le consentement des personnes physiques concernées et sans qu'elles en soient informées;

- Automatisation de la sollicitation et ampleur commerciale

- 533. ContactOut met à la disposition de ses utilisateurs un portail de recherche, le « ContactOut Search Portal », permettant de rechercher et d'isoler des personnes physiques au sein de la Base de données ContactOut au moyen de filtres portant notamment sur le sexe (« Gender »), le niveau d'ancienneté (« Seniority »), ce dernier étant déterminé par ContactOut « based on the individual's job title and accumulated experience », les compétences (« Skills »), le nombre total d'années d'expérience (« Total years of experience »), calculé par ContactOut, et l'établissement d'enseignement fréquenté (« School »), puis de sélectionner jusqu'à un millier de personnes à la fois (« select a max of 1000 profiles at once ») et d'extraire et exporter en bloc leurs renseignements personnels, dont leurs courriels personnels et leurs numéros de téléphone (« Save personal emails, work emails and phone numbers »), comme il appert de la page intitulée « *Welcome To ContactOut* » du centre d'aide de ContactOut, pièce **APC-22**, et de la page intitulée « *Prospecting with Search Portal* » du centre d'aide de ContactOut, pièce **APC-23**;
- 534. ContactOut offre également un outil intitulé « ContactSheets » qui transforme de simples adresses URL LinkedIn ou adresses courriel en profils de contact complets (« Transform LinkedIn URLs or emails into complete contact profiles with just one formula in Sheets »), comme il appert de la page intitulée « *ContactSheets* » du site web de ContactOut, pièce **APC-24**;
- 535. Les listes de personnes physiques ainsi constituées peuvent ensuite alimenter une fonctionnalité de campagnes courriel. Cette fonctionnalité expédie automatiquement, en séquences à plusieurs relances, des courriels à chacune des personnes physiques sélectionnées depuis un dossier, individuellement ou par téléversement d'un fichier CSV, comme il appert de la page intitulée « *How to Run an Email Campaign with Mail Merge* » du centre d'aide de ContactOut, pièce **APC-25**;
- 536. À cette fin, l'utilisateur connecte son compte de messagerie à la plateforme de ContactOut. ContactOut peut alors expédier les courriels au nom de l'utilisateur, à partir de sa boîte de messagerie, comme il appert de la page intitulée « *Email connection using SMTP/IMAP* » du centre d'aide de ContactOut, pièce APC-17;

537. ContactOut offre par ailleurs, au sein de son extension Chrome, une fonctionnalité intitulée « *AI Personalizer* » qui rédige automatiquement, à partir d'une description fournie par l'utilisateur, un courriel adapté à chaque destinataire en y combinant les renseignements personnels collectés du profil LinkedIn de cette personne (« combines the user-provided description with personalized data extracted from the recipient's LinkedIn profile »), comme il appert de la page intitulée « *AI Personalizer - Generate personalized emails* » du centre d'aide de ContactOut, pièce APC-8;
538. ContactOut offre également un assistant d'intelligence artificielle intégré à l'interface Gmail de ses utilisateurs, intitulé « *AI Writer on Gmail* », qui rédige et répond automatiquement à leurs courriels à partir des instructions saisies par l'utilisateur et, dans le cas d'une réponse, en combinant à ces instructions le fil de courriels existant (« combine the existing email thread along with your instructions to generate the perfect reply »). L'activation de cette fonctionnalité requiert obligatoirement que l'utilisateur autorise ContactOut à « read and change your data on mail.google.com », comme il appert de la page intitulée « *AI Writer on Gmail* » du centre d'aide de ContactOut, pièce **APC-26**;
539. ContactOut a également mis en place une fonctionnalité intitulée « *ContactOut MCP* », soit un serveur permettant à des assistants d'intelligence artificielle tel que Claude d'interroger directement les API de ContactOut en langage naturel et d'en extraire les renseignements personnels figurant dans la Base de données ContactOut, comme il appert de la page intitulée « *Response Parameters* » du site web de ContactOut, pièce **APC-27**;
540. La documentation de ContactOut illustre cette fonctionnalité par des exemples de requêtes permettant de cibler des personnes physiques déterminées selon des critères précis et d'en obtenir les renseignements personnels, notamment « Find the decision makers at ABC Company and get their work email and phone number » et « Find senior ML engineers in London who studied at Stanford University with at least 10 years of experience along with their personal email and phone », comme il appert de la page intitulée « *Response Parameters* », pièce APC-27;
541. Ainsi, le destinataire d'une communication transmise au moyen des Outils ContactOut reçoit un message présenté comme personnalisé à son endroit, lequel est en réalité généré, à partir des renseignements personnels que les Outils ContactOut exploitent à son sujet;
542. ContactOut affirme que sa plateforme est utilisée par plus de 1,4 million de professionnels en vente, en marketing et en recrutement, et qu'elle est utilisée dans plus de 76 % des entreprises du Fortune 500 dont Google, Microsoft et Netflix, ce qui témoigne de l'ampleur commerciale de l'exploitation des renseignements personnels par ContactOut, comme il appert d'une publication de ContactOut sur sa page LinkedIn, pièce APC-3;
543. ContactOut tire des revenus de la commercialisation de l'accès à sa base de données, au moyen de forfaits d'abonnement mensuels, d'un système de crédits et d'un accès par API, comme il appert de la page de son site web intitulée « *Pricing* », pièce APC-11;

iii) Le profilage, la sollicitation commerciale et les revenus générés par PDL

544. PDL ne se contente pas de collecter des renseignements personnels sur les membres du Groupe concernés. Elle soumet les renseignements personnels collectés à un traitement algorithmique qui génère de nouveaux renseignements personnels, lesquels sont intégrés

au Profil d'individu puis commercialisés auprès de ses clients au même titre que les renseignements recueillis sans consentement;

545. Plus précisément, PDL :

- a. classe les membres du Groupe concernés dans l'une de 11 fourchettes salariales prédéfinies, allant de « <20,000 » à « > 250,000 » dollars américains comme il appert de la page intitulée « *Inferred Salaries* » du site web de PDL, pièce **APDL-24**;
- b. infère les années d'expérience professionnelle totale de chaque individu (champ « *inferred_years_experience* »), comme il appert de la page intitulée « *Person Data Overview* » du site web de PDL, pièce APDL-6;
- c. attribue à chaque individu une classification professionnelle selon la taxonomie O*NET, que PDL décrit comme suit :

➤ Page intitulée « *O*NET Field Overview* » du site web de PDL, pièce APDL-25 :

The Occupational Information Network (O*NET) is a comprehensive taxonomy created by the US Dept of Labor used to standardize job titles into a structured hierarchy. These fields allow you to group and analyze professionals based on their functional roles rather than just their raw (and often messy) job titles.

comme il appert de la page intitulée « *O*NET Field Overview* » du site web de PDL, pièce **APDL-25**;

- d. classe les membres du Groupe concernés dans l'une des cinq catégories de postes (« *general_and_administrative* », « *research_and_development* », « *sales_and_marketing* », « *services* » ou « *unemployed* »), selon la catégorie d'affectation des dépenses (« *the expense line item category this employee would fall into* »), comme il appert de la page intitulée « *Person Data Overview* » du site web de PDL, pièce APDL-6, et de la page intitulée « *Job Title Class* » du site web de PDL, pièce **APDL-26**;

546. PDL reconnaît générer elle-même certains attributs de données : « *PDL generates various data attributes using metadata, aggregated data, inferences, or predictive models* », comme il appert de la page intitulée « *Data Sources & Compliance* » du site web de PDL, pièce APDL-22;

547. De plus, PDL publie sur son blogue un guide intitulé « *Middle-Management Scoring* » décrit comme permettant de « *score a businesses health by evaluating leadership quality and operational efficiency* ». Ce guide présente « *a systematic, data-driven approach to extract, analyze and score middle management quality across key attributes including role expertise, industry experience and tenure stability* » en utilisant les renseignements personnels de la Base de données PDL, comme il appert de la page intitulée « *Middle-Management Scoring* » du site web de PDL, pièce **APDL-27**;

548. PDL admet en outre, dans la section de sa politique de confidentialité relative au CCPA, avoir vendu au cours des 12 derniers mois des renseignements inférés. La catégorie « *Inferences, such as your purchasing preferences and trends* » figure dans le tableau des catégories de renseignements vendus avec la mention « *Yes* », comme il appert de la politique de confidentialité de PDL, pièce APDL-2;

549. Les recherches effectuées sur le tableau de bord de PDL et rapportées ci-après ont été restreintes aux profils dont la région de localisation est le Québec (« location_region = 'quebec' »), soit le critère de recherche que PDL rend disponible à ses utilisateurs. Les nombres qu'elles retournent, constituent des estimations du nombre de membres du Groupe visés;
550. Parmi ces 3 138 649 Profils d'individus, 932 503 comportent un salaire inféré (champ « inferred_salary »), comme il appert des captures d'écran du tableau de bord de PDL, pièce APDL-15;
551. Ainsi, à tout le moins, près d'un million de membres du Groupe se sont vu attribuer une évaluation de leur situation économique par les algorithmes de PDL, sans en être informés ni y consentir;
552. Le demandeur Fall et les membres du Groupe concernés n'ont jamais été informés de l'existence de ces processus de profilage algorithmique, des moyens d'y faire obstacle, ni des renseignements qui leur sont rattachés;
553. Le 16 novembre 2021, PDL a annoncé avoir levé 45 millions de dollars américains dans le cadre d'une ronde de financement, comme il appert du communiqué de presse de PDL diffusé par Globe Newswire le 16 novembre 2021, pièce **APDL-28**;
554. Une recherche effectuée sur le tableau de bord de PDL retourne 3 138 649 Profils d'individus localisés au Québec et 21 854 554 profils de personnes localisées au Canada, comme il appert des captures d'écran du tableau de bord de PDL, pièce APDL-15;
555. Des recherches effectuées sur le tableau de bord de PDL, restreintes aux Profils d'individus dont la région de localisation est le Québec (« location_region = 'quebec' »), révèlent en outre que PDL détient :
- a. des coordonnées géographiques (« location_geo ») à l'égard de 3 098 552 de ces Profils d'individus;
 - b. un lien vers un profil LinkedIn (« linkedin_url ») à l'égard de 2 895 473 de ces Profils d'individus;
 - c. le sexe biologique (« sex ») de 2 230 189 de ces Profils d'individus;
 - d. une adresse courriel personnelle (« personal_emails ») à l'égard de 358 642 de ces Profils d'individus;
 - e. un lien vers un profil Facebook (« facebook_url ») à l'égard de 151 095 de ces Profils d'individus;
 - f. un numéro de téléphone mobile (« mobile_phone ») à l'égard de 114 849 de ces Profils d'individus;
 - g. l'année de naissance (« birth_year ») de 6 339 de ces Profils d'individus;
 - h. l'adresse civique (« location_street_address ») de 1 563 de ces Profils d'individus;
- comme il appert des captures d'écran du tableau de bord de PDL, pièce APDL-15;

556. PDL tire des revenus de la commercialisation de l'accès à sa base de données, au moyen d'un système de crédits et de forfaits d'abonnement, comme il appert de la page intitulée « *Pricing & credits* » du site web de PDL, pièce APDL-20;

iv) Le profilage, la sollicitation commerciale et les revenus générés par SignalHire

- Le profilage et l'inférence de renseignements personnels

557. SignalHire ne se limite pas à collecter des renseignements personnels sur les membres du Groupe concernés, elle en infère d'autres, qu'elle intègre au Profil d'individu et rend accessibles à ses utilisateurs;
558. Plus précisément, SignalHire infère la localisation des personnes physiques (« Primary location of the person (e.g. "London, United Kingdom"). Derived from the first location in the profile »), et renseigne sur son statut d'ouverture à de nouvelles occasions d'emploi (« openToWork », décrit comme « Whether the person has indicated they are open to new opportunities »), comme il appert de la page de la documentation de l'API de SignalHire intitulée « *Candidate Object: Data Structure & Fields* », pièce APSH-5, et de la page de la documentation de l'API de SignalHire intitulée « *Search Profile Object: Response Schema* » du site web de SignalHire, pièce **APSH-14**;
559. SignalHire classe et permet de filtrer les personnes physiques figurant dans sa base de données selon de multiples attributs, notamment la catégorie d'industrie au sein d'une liste de valeurs prédéfinies, le nombre d'années d'expérience et le statut « openToWork », permettant ainsi à ses utilisateurs d'isoler et d'extraire des personnes répondant à des critères précis, comme il appert de la page de la documentation de l'API de SignalHire intitulée « *People Search by Query Parameters* », pièce APSH-3;
560. SignalHire offre en outre une plateforme d'analyse qu'elle présente comme accumulant des mégadonnées afin de fournir des tendances en temps réel sur les flux de main-d'œuvre et le climat des entreprises. Cette plateforme attribue aux effectifs des entreprises un indicateur d'humeur professionnelle (« Employee Mood »), classant les employés entre employés loyaux et employés susceptibles de partir (« Loyal employees » / « Likely to switch employees »), affiche pour une personne donnée un statut de mobilité tel que « Likely to move », et fournit à ses utilisateurs une disponibilité prédictive (« Predictive availability ») ainsi que des analyses prédictives (« predictive analytics », « significant predictive intelligence »), comme il appert de la page intitulée « *Complete Talent Acquisition Platform* » du site web de SignalHire, pièce **APSH-15**;

- L'automatisation de la sollicitation commerciale

561. SignalHire met à la disposition de ses utilisateurs un module de séquences de courriels automatisées permettant de créer des campagnes à étapes multiples, de programmer des relances automatiques et de personnaliser les messages, comme il appert de la page intitulée « *Automate Emails For Revealed Contacts* » du site web de SignalHire, pièce APSH-6;
562. Ce module suit les interactions des destinataires avec les courriels qui leur sont envoyés, soit les ouvertures, les clics et les réponses (« Track opens, clicks, and replies »; « See who

opened, clicked, and replied »), comme il appert de la page intitulée « *Automate Emails For Revealed Contacts* » du site web de SignalHire, pièce APSH-6;

563. Lorsqu'un destinataire répond, SignalHire invite l'utilisateur à qualifier le résultat (« tag the outcome »), comme il appert de la page intitulée « *Automate Emails For Revealed Contacts* » du site web de SignalHire, pièce APSH-6;

- L'ampleur commerciale de l'exploitation des renseignements personnels

564. SignalHire représente que sa base de données comprend plus de 850 millions de personnes physiques incluant 5 millions de décideurs à l'échelle mondiale (« 5M+ decision makers worldwide »), et que ces renseignements personnels sont recherchés et mis à jour en temps réel à partir de centaines de réseaux sociaux, comme il appert de la page intitulée « *Book More Meetings with 850M+ B2B Sales Database* » du site web de SignalHire, pièce **APSH-16**, et de la page intitulée « *Your B2B Contact Database Provider* » du site web de SignalHire, pièce **APSH-17**;
565. SignalHire affirme que sa plateforme est utilisée par plus de 500 000 professionnels du recrutement et de la vente à l'échelle mondiale, sa seule extension de navigateur comptant plus de 350 000 utilisateurs, ce qui témoigne de l'ampleur commerciale de l'exploitation des renseignements personnels par SignalHire, comme il appert de la page intitulée « *Your B2B Contact Database Provider* » du site web de SignalHire, pièce APSH-17;
566. Les opérations de profilage décrites ci-dessus sont effectuées sans le consentement des membres du Groupe concernés et sans que ceux-ci en soient informés;
567. SignalHire tire des revenus de la commercialisation de l'accès à sa base de données, au moyen de forfaits d'abonnement et d'un système de crédits partagés entre son site web, son extension de navigateur et son API, comme il appert de la page de son site web intitulée « *Explore and choose the right plan for your team* », pièce APSH-7;

v) Le profilage, la sollicitation commerciale et les revenus générés par LeadIQ

568. LeadIQ ne se limite pas à collecter et à commercialiser des renseignements personnels sur les membres du Groupe concernés. Elle les classe, en assure le suivi continu et les exploite au moyen d'outils automatisés et d'intelligence artificielle. Ces outils visent à déterminer le moment opportun pour solliciter les personnes concernées, puis à automatiser cette sollicitation;

- Le profilage et l'inférence de renseignements personnels

569. LeadIQ ne se limite pas à collecter et à vendre des renseignements personnels : elle évalue les caractéristiques des personnes physiques figurant dans sa base de données et génère à leur sujet de nouveaux renseignements personnels;
570. LeadIQ déploie présentement auprès de ses clients un agent d'intelligence artificielle nommé Lando, intégré à son extension de navigateur. Lando lit automatiquement le CRM du client et réunit les données de celui-ci et les renseignements personnels de la Base de données

LeadIQ dans une seule interface conversationnelle, comme il appert de la page intitulée « *Meet Lando* » du site web de LeadIQ, pièce APLI-6;

571. Sur toute page web consultée, Lando recherche les quelque 750 millions de Profils d'individus de la Base de données de LeadIQ et fait ressortir les personnes physiques correspondant au profil de client idéal de l'utilisateur (« *matching your ICP* »). Il surveille en temps réel les contacts clés de l'utilisateur et, dès qu'une personne suivie change d'emploi, la signale avec ses nouveaux renseignements personnels et un angle de sollicitation suggéré (« *a suggested outreach angle* »), soit une recommandation que LeadIQ génère elle-même au sujet de cette personne, comme il appert de la page intitulée « *Meet Lando* » du site web de LeadIQ, pièce APLI-6;

- Le suivi continu et la détection de signaux

572. LeadIQ offre une fonctionnalité de suivi qu'elle présente comme permettant de surveiller en un seul endroit les signaux d'achat critiques touchant les personnes physiques et les comptes et d'être notifié des changements les concernant afin de savoir exactement quand les solliciter, comme il appert de la page intitulée « *Track Sales Triggers – Monitor critical buying signals in one place* » du site web de LeadIQ, pièce APLI-10;
573. Parmi les signaux ainsi suivis, LeadIQ énumère notamment les données d'intention et les changements d'emploi, comme il appert de la page intitulée « *Track Sales Triggers – Monitor critical buying signals in one place* » du site web de LeadIQ, pièce APLI-10;
574. Par sa fonctionnalité de suivi, LeadIQ détecte les changements d'emploi des personnes physiques suivies et obtient automatiquement leurs renseignements personnels actualisés, comme il appert de la page intitulée « *Contact Tracking* » du site web de LeadIQ, pièce **APLI-17**, et de la page intitulée « *Track Sales Triggers – Monitor critical buying signals in one place* » du site web de LeadIQ, pièce APLI-10;
575. LeadIQ génère des notifications quotidiennes, dans l'application et par courriel, à mesure que les signaux d'achat clés sont détectés, comme il appert de la page intitulée « *Track Sales Triggers – Monitor critical buying signals in one place* » du site web de LeadIQ, pièce APLI-10;
576. Par sa fonctionnalité « *Scribe* », présentée comme un générateur de courriels, LeadIQ met à la disposition de ses utilisateurs un générateur qui produit automatiquement, à partir des renseignements de persona et des propositions de valeur de l'utilisateur et des analyses de LeadIQ, trois messages de sollicitation hautement personnalisés fondés sur des millions de points de données, et qui permet de rédiger des courriels dans cinq langues, dont le français,, comme il appert de la page intitulée « *Scribe* » du site web de LeadIQ, pièce **APLI-18**;
577. LeadIQ déclare réunir plus de 750 millions de Profils d'individus, ce qui témoigne de l'ampleur commerciale de l'exploitation des renseignements personnels par LeadIQ, comme il appert de la page intitulée « *Meet Lando* » du site web de LeadIQ, pièce APLI-6;
578. De ce nombre, plus de 220 000 résultats de personnes physiques correspondent au seul filtre de localisation « *Quebec, Canada* », comme il appert d'une capture d'écran de l'interface de recherche de LeadIQ, pièce APLI-5;

- 579. LeadIQ est inscrite comme courtier en données au registre de la *California Privacy Protection Agency*, sous le nom « LeadIQ, Inc », comme il appert de la fiche d'inscription de LeadIQ au registre des courtiers en données de la *California Privacy Protection Agency*, pièce APLI-2;
- 580. Le demandeur Fall et les membres du Groupe concernés n'ont jamais été informés de l'existence de ces processus de profilage et de suivi, des moyens d'y faire obstacle, ni des renseignements personnels et des classifications qui leur sont rattachés;
- 581. LeadIQ tire des revenus de la commercialisation de l'accès à sa base de données, au moyen de forfaits d'abonnement, d'un système de crédits et de contrats conclus sur mesure, comme il appert de la page de son site web intitulée « *Pricing that works the way your team sells* », pièce APLI-9;

vi) Le profilage, la sollicitation commerciale et les revenus générés par Snov.io

- 582. Snov.io annonce permettre de repérer les principaux décideurs (« top decision-makers ») au sein des entreprises ciblées, puis d'obtenir leurs renseignements personnels et de les solliciter, comme il appert de la page intitulée « *Email Finder Extension* » du site web de Snov.io, pièce APSN-10;
- 583. Snov.io recourt à l'intelligence artificielle pour cibler les personnes physiques. Au moyen de sa fonction « AI Search », l'intelligence artificielle interprète la description fournie par le client, en infère des caractéristiques des personnes recherchées et règle automatiquement les filtres de recherche dans la Base de données Snov.io, comme il appert de la page d'aide intitulée « *How to find prospects with AI Search* » du site web de Snov.io, pièce **APSN-11**; Snov.io génère par ailleurs de nouveaux renseignements personnels au sujet des personnes physiques. Sa fonction d'enrichissement confronte les renseignements personnels soumis par le client à sa base de données et retourne des renseignements personnels additionnels concernant la personne, comme il appert de la page d'aide intitulée « *How to enrich your data via Snov.io API* » du site web de Snov.io, pièce **APSN-12**;
- 584. Snov.io constitue et conserve par ailleurs, pour chaque personne physique, un historique de l'interaction du client avec cette personne. Cet historique comprend notamment les courriels et messages échangés, les autres activités de la personne, les notes du client à son sujet ainsi que son niveau d'intérêt (« prospect's interest level ») indiqué par le client, comme il appert de son addenda relatif au traitement des données, pièce APSN-5, et de sa politique de confidentialité, pièce APSN-4;
- 585. Ce suivi s'étend aux campagnes menées sur la plateforme. Snov.io y collecte et conserve des renseignements personnels concernant les personnes physiques destinataires — dont leur nom complet, leur pays de résidence, le lien vers leur compte de média social et le contenu des messages (« we can collect the recipient's full name, country of residence, link to the recipient's social media account, and message content ») — de même que leurs réponses (« replies to sent social media messages and emails »), comme il appert de sa politique de confidentialité, pièce APSN-4;
- 586. Snov.io offre à ses clients une analyse du sentiment (« Reply sentiment analysis »), comme il appert de sa page de tarification, pièce APSN-7;

587. Ces opérations permettent à Snov.io et à ses clients d'évaluer plusieurs caractéristiques des personnes physiques aux fins d'analyse, de classement, de priorisation et de ciblage de ces personnes;
588. Snov.io met à la disposition de ses clients un assistant de rédaction par intelligence artificielle (« Email AI »), fondé sur l'API d'OpenAI, qui rédige ou modifie le texte des courriels de sollicitation, y compris leur ton (« write and edit the email text (including the email tone and language) and/or generate the email subject line according to the provided information »), comme il appert de sa politique de confidentialité, pièce APSN-4;
589. La Base de données Snov.io comprend un nombre considérable de personnes physiques situées au Québec. Une recherche effectuée dans la Base de données Snov.io au moyen de l'interface « Database Search », restreinte par un filtre de localisation aux personnes situées au Québec, renvoie environ 850 000 résultats (« Total found: ~850,000 »), les personnes physiques ainsi répertoriées étant identifiées comme situées au Québec, notamment à Montréal, à Québec et à Trois-Rivières, comme il appert d'une capture d'écran de la recherche « Database Search » du site web de Snov.io, pièce **APSN-13**;
590. Snov.io tire des revenus de la commercialisation de l'accès à sa base de données, au moyen d'un système de crédits et de forfaits d'abonnement payants, comme il appert de sa page de tarification, pièce APSN-7;

vii) Le profilage, la sollicitation commerciale et les revenus générés par Cognism

591. Cognism ne se limite pas à collecter et à commercialiser des renseignements personnels des membres du Groupe concernés : elle les enrichit, les classe et les exploite au moyen d'outils automatisés et d'intelligence artificielle;
592. Dans le cadre du traitement des renseignements personnels qu'elle recueille, Cognism met en œuvre des processus d'inférence et de classification algorithmiques. Plus précisément, Cognism :
- a. attribue, au moyen de l'intelligence artificielle, un score de confiance à chacune des données composant un Profil d'individu, comme il appert de la page intitulée « *Cognism Data* » du site web de Cognism, pièce APCO-7;
 - b. classe les personnes physiques selon leur fonction, notamment les décideurs (« Decision Makers »), et permet à ses clients de les repérer au moyen de filtres portant notamment sur le titre de poste, l'entreprise, le secteur d'activité et les compétences, comme il appert de la page intitulée « *What is B2B data? Your expert purchasing guide* » du site web de Cognism, pièce APCO-4;
 - c. construit des « personas » de personnes physiques, que ses utilisateurs paramètrent puis assignent à leurs équipes de vente, notamment au moyen d'un outil de génération de personas par intelligence artificielle, comme il appert de la page intitulée « *How Cognism Pricing works* » du site web de Cognism, pièce APCO-13;
 - d. identifie, au sein des comptes ciblés, les personnes physiques agissant comme décideurs et présentées comme prêtes à acheter, comme il appert de la page intitulée « *Sales intelligence* » du site web de Cognism, pièce APCO-8;

- e. suit dans le temps l'évolution de la situation des personnes physiques, en détectant notamment leurs changements d'emploi, leurs promotions et leurs départs, afin de maintenir à jour les Profils d'individus et de déterminer le moment opportun pour les solliciter, comme il appert de la page intitulée « *Turn Signal Data into sales* » du site web de Cognism, pièce **APCO-18**;

- 593. Cognism ne se limite pas à évaluer des entreprises. Bien qu'elle génère des données firmographiques et technographiques rattachées à des comptes, Cognism utilise ces signaux pour repérer, classer et prioriser les personnes physiques rattachées à ces comptes et combine ces signaux aux renseignements personnels de ces personnes, notamment au moyen de son extension de navigateur, comme il appert des pages intitulées « *Turn Signal Data into sales* », pièce APCO-18, « *What is B2B data? Your expert purchasing guide* », pièce APCO-4 et « *Sales intelligence* », pièce APCO-8 du site web de Cognism;
- 594. Les opérations décrites ci-dessus produisent des renseignements personnels inférés au sujet de la personne physique, lesquels s'ajoutent aux renseignements personnels collectés sans consentement à son endroit;
- 595. Cognism permet à ses utilisateurs d'agir sur les renseignements personnels ainsi obtenus et inférés, notamment en constituant des listes ciblées et en exportant les renseignements personnels, au moyen de la synchronisation avec les CRM et de son extension de navigateur, comme il appert de la page intitulée « *Sales intelligence* », pièce APCO-8, et de la page relative aux intégrations du site web de Cognism, pièce APCO-11;
- 596. Cognism tire ses revenus de l'exploitation commerciale des renseignements personnels des membres du Groupe concernés, notamment par la vente d'abonnements et de crédits donnant accès à sa base de données, comme il appert de la page intitulée « *How Cognism Pricing works* » du site web de Cognism, pièce APCO-13;
- 597. Les opérations de profilage décrites ci-dessus sont effectuées sans le consentement des membres du Groupe concernés et sans que ceux-ci en soient informés;

viii) Le profilage, la sollicitation commerciale et les revenus générés par Lead411

- 598. Lead411 ne se limite pas à collecter des renseignements personnels : elle les enrichit, les classe, les évalue et en infère de nouveaux au moyen d'algorithmes et d'outils d'intelligence artificielle;
- 599. Lead411 intègre par ailleurs des données d'intention d'achat (« Bombora Intent ») permettant de repérer les entreprises qui recherchent activement des solutions sur de nombreux sujets, ainsi que les employés à contacter en priorité au sein de ces entreprises, comme il appert de la page intitulée « *Bombora B2B Intent Data Provider within Lead411* » du site web de Lead411, pièce APLEAD-10;
- 600. Lead411 suit en temps réel ces signaux de croissance et de comportement et met en évidence, à titre de déclencheurs de sollicitation, les personnes physiques qui « font des mouvements » au moment de la recherche, assurant ainsi un suivi continu de leur situation professionnelle, comme il appert de la page intitulée « *Lead Scoring with Growth Intent* » du site web de Lead411, pièce **APLEAD-17**, et de la page d'accueil du site web de Lead411, pièce APLEAD-3;

- 601. Lead411 classe les personnes physiques figurant dans sa base de données selon leur niveau hiérarchique et permet d'identifier les « décideurs », comme il appert de la page intitulée « *How to Find Decision Makers at Any Company (Complete Guide for B2B Sales)* » du site web de Lead411, pièce **APLEAD-18**;
- 602. Lead411 met en outre à la disposition de ses utilisateurs un outil d'intelligence artificielle qui interprète des requêtes formulées en langage naturel et qui retourne, au sujet des personnes physiques visées, des listes ciblées assorties d'un contexte exploitable pour la sollicitation et la priorisation, comme il appert de la page intitulée « *A.I. Assistant – Natural Language Prospecting Built for Revenue Teams* » du site web de Lead411, pièce APLEAD-9, et d'une capture d'écran de l'interface de recherche de Lead411, pièce APLEAD-8;
- 603. Ces opérations de profilage permettent à Lead411 d'évaluer plusieurs caractéristiques des personnes physiques visées, notamment leurs intérêts et leur comportement d'achat inférés;
- 604. Lead411 conçoit et commercialise sa base de données aux fins de sollicitation commerciale. Elle permet à ses clients d'agir sur les renseignements personnels collectés et inférés, notamment en constituant des listes ciblées, en les exportant et en les synchronisant avec leurs CRM, puis de joindre directement les personnes physiques ainsi profilées, notamment sur leur téléphone cellulaire ou par message texte et au moyen de campagnes ciblées, comme il appert de la page intitulée « *The Best B2B Direct Dials to Fuel Your Outreach* » du site web de Lead411, pièce APLEAD-5, et de la page intitulée « *Bombora B2B Intent Data Provider within Lead411* » du site web de Lead411, pièce APLEAD-10;
- 605. L'ampleur de ces activités est considérable. Lead411 a une base de données réunissant plus de 450 millions de contacts, qu'elle exploite commercialement, comme il appert de la page d'accueil du site web de Lead411, pièce APLEAD-3;
- 606. Lead411 tire ses revenus de la commercialisation de l'accès à sa base de données et des renseignements personnels qu'elle contient;
- 607. Lead411 effectue ce profilage à l'égard des membres du Groupe concernés sans leur consentement, sans qu'ils aient été informés de l'existence de ces processus de profilage, des moyens d'y faire obstacle, ni des renseignements personnels qui leur sont rattachés, et alors qu'ils n'ont aucune relation avec elle;

ix) Le profilage, la sollicitation commerciale et les revenus générés par SalesIntel

- 608. SalesIntel ne se limite pas à collecter et à commercialiser des renseignements personnels sur les membres du Groupe concernés : elle les classe, les enrichit, les évalue, en infère de nouveaux et les exploite au moyen d'outils automatisés et d'intelligence artificielle, aux fins de repérer, de classer et de prioriser les personnes physiques à solliciter, puis d'automatiser cette sollicitation;
- 609. Dans le cadre du traitement des renseignements personnels qu'elle collecte, SalesIntel met en œuvre des processus de classification et d'inférence. Plus précisément, SalesIntel :
 - a. permet à ses utilisateurs de définir jusqu'à cinq « personas » d'acheteurs par poste, comme il appert de la page intitulée « *Buying Center Enrichment* » du site web de SalesIntel, pièce **APSI-14**;

- b. identifie les entreprises se trouvant derrière les visiteurs de sites web, les classe selon le profil de client idéal, puis rattache à ces comptes les personnes physiques du comité d'achat correspondant, dont les adresses courriel et les numéros de téléphone mobiles, et combine ces renseignements personnels à des signaux, comme il appert de la page intitulée « *Get Website Visitor Intelligence, Intent Data And News Stories* » du site web de SalesIntel, pièce **APSI-15**, et de la page intitulée « *Introducing VisitorIntel: Website Visitor Intelligence from SalesIntel* » du site web de SalesIntel, pièce **APSI-16**;
- 610. SalesIntel décrit elle-même son rôle comme consistant à repérer les comptes manifestant une intention d'achat et à joindre les bonnes personnes (« identify accounts showing buying intent and engage the right people »), son moteur « Signal360 » appariant des milliers d'indicateurs d'achat au profil de client idéal afin d'identifier automatiquement les contacts clés (« automatically identify key contacts ») et de livrer le bon message à la bonne personne (« the right message to the right person »), comme il appert de l'annonce de lancement de ProspectConnect du site web de SalesIntel, pièce **APSI-17**;
- 611. À cette fin, SalesIntel suit plus de 30 catégories de signaux et plus de 60 000 sujets d'intention, combine des données d'intention à ses propres signaux prédictifs et classe les comptes par densité de signaux, plaçant automatiquement en tête les prospects à plus forte intention, comme il appert de la page intitulée « *Turn buying signals into pipeline that converts* » du site web de SalesIntel, pièce APSI-8;
- 612. Les opérations décrites ci-dessus produisent des renseignements personnels inférés au sujet de la personne physique, lesquels s'ajoutent aux renseignements personnels collectés sans consentement à son endroit;
- 613. Ces opérations de profilage permettent à SalesIntel d'évaluer plusieurs caractéristiques des personnes physiques visées, notamment leur comportement d'achat inférés;
- 614. SalesIntel conçoit et commercialise sa base de données aux fins de sollicitation commerciale. Elle permet à ses clients d'agir sur les renseignements personnels ainsi collectés et inférés, puis de joindre directement les personnes physiques ainsi profilées au moyen de séquences automatisées;
- 615. À cette fin, SalesIntel offre un produit, ProspectConnect, qui détecte les signaux d'achat et joint automatiquement les personnes physiques ciblées par courriel, sur les réseaux sociaux et par appel au moyen d'un message propre au rôle de chacune, comme il appert de l'annonce de lancement de ProspectConnect, pièce APSI-17;
- 616. SalesIntel tire ses revenus de l'exploitation commerciale des renseignements personnels des membres du Groupe concernés;
- 617. SalesIntel effectue ces opérations de profilage, à l'égard des membres du Groupe concernés sans leur consentement, sans qu'ils aient été informés de l'existence de ces processus de profilage, des moyens d'y faire obstacle, ni des renseignements personnels qui leur sont rattachés, et alors qu'ils n'ont aucune relation avec elle;

x) Le profilage, la sollicitation commerciale et les revenus générés par UserGems

618. UserGems ne se limite pas à collecter et à commercialiser des renseignements personnels sur les membres du Groupe concernés : elle les enrichit et les exploite au moyen d'outils automatisés et d'intelligence artificielle, aux fins de repérer et de cibler les personnes physiques à solliciter, puis d'automatiser cette sollicitation;
619. Dans le cadre du traitement des renseignements personnels qu'elle collecte, UserGems met en œuvre des processus d'inférence algorithmiques. Plus précisément, UserGems :
- a. attribue à chaque compte et à chaque personne physique un score établi à partir de plus de 600 attributs et signaux, comme il appert de la page intitulée « *Prioritization that your team trusts* » du site web d'UserGems, pièce APUG-7;
 - b. classe les personnes physiques, comme il appert de la page intitulée « *New executives are 2.5X more likely to buy in their first 3 months* » du site web d'UserGems, pièce APUG-4;
 - c. classe les personnes physiques selon la probabilité qu'elles procèdent à un achat, comme il appert de la page intitulée « *Turn signals into actions and pipeline* » du site web d'UserGems, pièce APUG-2;
 - d. génère des signaux d'intention commerciale au niveau de la personne physique, identifiant les personnes qui recherchent des sujets liés aux solutions de ses clients, afin de cibler celles qui sont les plus susceptibles de procéder à un achat, comme il appert de la page intitulée « *Every buying signal your GTM team needs* » du site web d'UserGems, pièce APUG-8;
 - e. identifie les personnes physiques composant le groupe d'acheteurs au sein des comptes ciblés par ses clients, comme il appert de la page intitulée « *Buying Groups* » du site web d'UserGems, pièce **APUG-15**;
 - f. enrichit les Profils d'individus de renseignements personnels additionnels, comme il appert de la page intitulée « *Turn signals into actions and pipeline* » du site web d'UserGems, pièce APUG-2;
620. Les opérations décrites ci-dessus produisent des renseignements personnels inférés au sujet de la personne physique, lesquels s'ajoutent aux renseignements personnels collectés sans consentement à son endroit;
621. UserGems permet à ses utilisateurs d'agir sur les renseignements personnels ainsi collectés et inférés, notamment en constituant des listes ciblées de personnes physiques, et en livrant une sollicitation personnalisée au moyen de courriels générés par intelligence artificielle, de séquences automatisées, de la synchronisation avec les CRM et de son extension pour le navigateur Google Chrome, comme il appert des pages intitulées « *AI Emails & Research* » du site web d'UserGems, pièce **APUG-16** et « *Turn signals into actions and pipeline* » du site web d'UserGems, pièce APUG-2;
622. UserGems exécute en outre ces activités de sollicitation au moyen d'un agent d'intelligence artificielle, comme il appert de la page intitulée « *AI for ABM that reps love* » du site web d'UserGems, pièce APUG-9 et de la page intitulée « *AI SDR for outbound that actually converts* » du site web d'UserGems, pièce **APUG-17**;

623. UserGems tire ses revenus de l'exploitation commerciale des renseignements personnels, collectés sans consentement, des membres du Groupe concernés, notamment par la vente d'abonnements donnant accès à sa base de données et à ses fonctionnalités d'analyse, de profilage et de sollicitation automatisée;

xi) Le profilage, la sollicitation commerciale et les revenus générés par Demandbase

624. Demandbase ne se limite pas à évaluer des entreprises. En effet, bien qu'elle génère des données firmographiques, technographiques et d'intention rattachées à des comptes, elle utilise ces données et signaux pour repérer, classer et prioriser les personnes physiques rattachées à ces comptes, comme il appert de la page intitulée « *Demandbase Buying Groups* » du site web de Demandbase, pièce **APD-12** et de la page intitulée « *Person-Based Intent: Go Beyond Account Signals* » du site web de Demandbase, pièce APD-4, qui se lit notamment comme suit :

- Page intitulée « *Person-Based Intent: Go Beyond Account Signals* » du site web de Demandbase, pièce APD-4 :

“Who is showing intent?”

While intent signals at the account level are useful, they fall short of providing true actionable insight. Without understanding which personas or buying group members are behind those signals, sales teams are left guessing. Let's face it, nobody wants to chase vague signals.

At Demandbase, we've been listening closely to these frustrations, and we're thrilled to introduce Person-Based Intent. This ground-breaking capability finally bridges the gap between intent data and actionable insights by delivering clarity on who is signaling intent.

625. Plus précisément, Demandbase :

- a. cartographie chaque persona, rôle et action au sein d'un groupe d'acheteurs (« maps every persona, role, and action »), identifiant qui influence, approuve et défend chaque transaction, et associe les personnes physiques connues à leur rôle dans ce groupe, comme il appert de la page intitulée « *Demandbase Buying Groups* » du site web de Demandbase, pièce APD-12;
- b. rattache les signaux d'intention à des individus connus au sein d'un compte, puis les ordonne selon leur pertinence au sein du groupe d'acheteurs et selon un pointage de confiance (« ranked on confidence score »), et fournit aux équipes de vente une liste ordonnée de contacts à solliciter (« a ranked list of contacts »), comme il appert de la page intitulée « *Person-Based Intent: Go Beyond Account Signals* » du site web de Demandbase, pièce APD-4;

626. Demandbase met à la disposition de ses clients un système d'agents d'intelligence artificielle (« Agentbase ») qui automatise la sollicitation à l'endroit de ces personnes physiques, lesquels identifient les comptes et les décideurs clés, orchestrent les parcours, recommandent les prochaines actions et identifient, mettent à jour et engagent les intervenants clés qui font progresser les transactions (« identifying, updating, and engaging

the key stakeholders »), comme il appert de la page intitulée « *Demandbase One™ Agentbase* » du site web de Demandbase, pièce **APD-13**;

627. Demandbase tire des revenus de la commercialisation de l'accès à sa base de données et aux outils qu'elle offre, au moyen d'abonnements dont la tarification est établie sur mesure pour chaque client, comme il appert de la page de son site web intitulée « *Pricing & Packaging* », pièce APD-6;

xii) Le profilage, la sollicitation commerciale et les revenus générés par Champify

628. À partir des renseignements personnels qu'elle collecte, Champify tire des inférences afin de générer des scores et des évaluations visant des personnes physiques;
629. Champify soumet les personnes physiques dont elle collecte les renseignements personnels à un profilage qui comprend notamment :

- a. le suivi de leurs changements d'emploi d'un employeur à l'autre et la reconstitution, à leur sujet, d'un historique détaillé;
- b. l'évaluation, à partir des données de réunions, de la force des relations qu'elles entretiennent avec les représentants de ses clients;
- c. la détermination, au moyen de son outil « *Insider AI* », des personnes à solliciter ainsi que du moment et des motifs de le faire

comme il appert de la page intitulée « *Relationship Tracking* », pièce APCH-5, du billet de blogue intitulé « *Building a next-level Salesforce Integration* » du site web de Champify, pièce APCH-10, et de la page intitulée « *Insider AI* », pièce APCH-6;

630. Champify met ces renseignements personnels au service de la sollicitation commerciale de ses clients, en dirigeant leurs équipes de vente quant aux personnes physiques à contacter, au moment et aux motifs de le faire, comme il appert de la page intitulée « *Insider AI* » du site web de Champify, pièce APCH-6;
631. Champify tire des revenus de la commercialisation de l'accès à sa base de données et aux outils qu'elle offre, au moyen d'abonnements payants, comme il appert de la page intitulée « *Pricing* » du site web de Champify, pièce APCH-9;

xiii) Le profilage, la sollicitation commerciale et les revenus générés par 6sense

- Des signaux d'entreprise utilisés pour cibler des personnes physiques

632. 6sense attribue une note à chaque entreprise selon le stade de son processus d'achat et l'intérêt qu'elle manifeste. Toutefois, 6sense ne s'arrête pas là. En effet, ses modèles prédictifs notent aussi séparément chaque membre du groupe d'achat, selon le stade de son propre parcours d'achat et son degré d'engagement, comme il appert des pages intitulées « *B2B deal acceleration with AI-powered intel* », pièce **APSE-14**, et « *B2B Predictive Analytics Software* », pièce **APSE-15**, du site web de 6sense;

633. Pour produire ces notes, 6sense suit en continu les signaux d'intérêt et d'engagement qu'elle collecte, tant sur l'activité connue que sur l'activité anonyme, et transmet à ses clients des alertes automatisées dès que les signaux d'achat s'intensifient, comme il appert des pages intitulées « *B2B deal acceleration with AI-powered intel* », pièce APSE-14, et « *6sense Account In-Market Stage* », pièce **APSE-16**, du site web de 6sense;
634. En outre, les outils d'intelligence artificielle de 6sense signalent à ses clients quels acheteurs manifestent le plus d'intention d'achat et qui sont, au sein de chaque entreprise, les principales parties prenantes, comme il appert de la page intitulée « *Sales Copilot* », pièce **APSE-17**, du site web de 6sense;
635. 6sense fournit enfin à ses clients des arguments de vente personnalisés, leur permettant de cibler les personnes physiques voulues au moment opportun, comme il appert de la page intitulée « *B2B deal acceleration with AI-powered intel* », pièce APSE-14, du site web de 6sense et des pages intitulées « *Outreach* », pièce **APSE-18**, et « *Salesloft* », pièce **APSE-19**, du site web de 6sense;
636. Ainsi, bien que 6sense présente son analyse comme portant sur des entreprises, ce sont des personnes physiques qu'elle observe, profile et cible individuellement;
637. Les membres du Groupe concernés n'ont jamais été informés de l'existence de ce profilage, des notes qui leur sont ainsi attribuées, ni des moyens de s'y opposer;

- L'automatisation de la sollicitation commerciale

638. 6sense met ces notes et les renseignements personnels qu'elle détient au service de la sollicitation commerciale de ses clients. En effet, elle dirige leurs équipes de vente vers les personnes physiques à contacter, comme il appert de la page intitulée « *Sales Copilot* », pièce APSE-17 du site web de 6sense;
639. 6sense automatise cette sollicitation. Elle génère des courriels à partir des signaux d'achat qu'elle collecte et y répond automatiquement, comme il appert de la page intitulée « *AI Email Agents Built For Marketers* », pièce **APSE-20**, et de la page intitulée « *Outbound Sales Automation* », pièce **APSE-21**, du site web de 6sense;
640. 6sense communique ces renseignements personnels directement dans les systèmes de ses clients, où les personnes physiques visées peuvent être ajoutées à des séquences de sollicitation automatisées, comme il appert des pages intitulées « *Outreach* », pièce APSE-18, et « *Salesloft* », pièce APSE-19, du site web de 6sense;
641. 6sense tire des revenus de la commercialisation de l'accès à sa base de données et à ses outils, au moyen d'abonnements payants, comme il appert de la page intitulée « *Pricing* », pièce APSE-6, du site web de 6sense;

xiv) Le profilage, la sollicitation commerciale et les revenus générés par UpLead

642. UpLead ne se limite pas à collecter et à commercialiser les renseignements personnels des membres du Groupe concernés : elle les analyse, les catégorise et les étiquette au moyen

de modèles d'intelligence artificielle, comme il appert de la page intitulée « *Get Access To The Highest Quality Data* » du site web d'UpLead, pièce APU-6;

- 643. UpLead reconnaît que les renseignements personnels qu'elle collecte et communique à des tiers comprennent des « inferences drawn from other personal information, such as profile information reflecting a person's preferences », soit des renseignements inférés à partir d'autres renseignements personnels, dont ceux reflétant les préférences d'une personne, comme il appert de sa politique de confidentialité, pièce APU-3;
- 644. Au moyen d'un pointage produit par intelligence artificielle, UpLead attribue également à l'adresse courriel de chaque personne physique l'un de trois statuts — valide, invalide ou « accept-all » —, comme il appert de la page intitulée « *Get Access To The Highest Quality Data* » du site web d'UpLead, pièce APU-6;
- 645. UpLead commercialise des signaux dits d'intention d'achat (« Buyer Intent Data »), qu'elle présente comme révélant des habitudes de consommation et permettant de repérer les individus qui recherchent activement une solution, comme il appert de la page intitulée « *Intent Data* » du site web d'UpLead, pièce **APU-11**;
- 646. UpLead applique ce filtre d'intention à même la recherche de contacts de son interface et permet ainsi à ses clients de générer d'individus qu'elle qualifie de prospects engagés (« engaged leads »), de les segmenter, de les prioriser et de déterminer le moment et le message de la sollicitation à leur adresser, comme il appert de la page intitulée « *Intent Data* » du site web d'UpLead, pièce APU-11;
- 647. En d'autres termes, ce sont des personnes physiques, et non de simples entreprises, que ces signaux servent à désigner comme cibles à solliciter;
- 648. Les membres du Groupe concernés ne sont pas informés de l'évaluation de leurs caractéristiques ni de leur catégorisation par UpLead et ses clients, et n'y ont jamais consenti;
- 649. UpLead conçoit et commercialise sa base de données aux fins de sollicitation commerciale, permettant à ses clients de constituer des listes de personnes physiques, de les exporter vers leurs outils de prospection et de joindre directement ces personnes physiques, comme il appert de la page intitulée « *Prospector* » du site web d'UpLead, pièce APU-5;
- 650. UpLead offre également un service de sollicitation par courriel (« Done-for-you cold email »), reposant sur l'utilisation des renseignements personnels de sa base de données, comme il appert de la page d'accueil du site web d'UpLead, pièce APU-4;
- 651. UpLead tire des revenus de la commercialisation de l'accès à sa base de données et aux outils qu'elle offre, au moyen de forfaits d'abonnement payants et d'un système de crédits, comme il appert de la page intitulée « *UpLead Plans & Pricing* » de son site web, pièce APU-7;

xv) Le profilage, la sollicitation commerciale et les revenus générés par Adapt

- 652. Adapt ne se limite pas à collecter et à commercialiser les renseignements personnels des membres du Groupe concernés. Elle les classe, les enrichit et les évalue au moyen d'outils

automatisés et d'intelligence artificielle, afin de repérer, de classer et de prioriser les individus à solliciter, puis d'automatiser cette sollicitation;

653. Adapt déclare assembler sa base de données au moyen de l'intelligence artificielle et de l'apprentissage automatique (« AI & ML enabled Data Assembly »), comme il appert de la page intitulée « *Data that lets you connect with confidence* » du site web d'Adapt, pièce APA-3;
654. Elle représente apprendre de chaque interaction de ses clients afin de leur suggérer les individus à solliciter, comme il appert de la page intitulée « *Our story* » du site web d'Adapt, pièce APA-4;
655. Adapt attribue aux individus de sa base de données plus de 50 attributs, comme il appert de la page intitulée « *Drive personalized interactions powered by data insights* » du site web d'Adapt, pièce APA-5;
656. Adapt classe aussi les individus selon leur rôle : elle présente sa base de données comme regroupant plus de 16 millions de renseignements personnels sur des décideurs (« Decision Makers Data »), comme il appert de la page intitulée « *Data that lets you connect with confidence* » du site web d'Adapt, pièce APA-3;
657. En outre, Adapt suit les changements d'emploi des individus dans sa base de données. Elle offre à ses clients des alertes leur signalant ceux qui viennent de commencer un nouvel emploi, comme il appert de la page intitulée « *Adapt.io plans and pricing* » du site web d'Adapt, pièce APA-6;
658. Lorsqu'un individu déménage Adapt met à jour automatiquement les systèmes de ses clients, afin que ceux-ci le rejoignent au moment jugé opportun, comme il appert de la page intitulée « *Data Enrichment* » du site web d'Adapt, pièce APA-9;
659. Adapt fournit à ses utilisateurs les renseignements personnels qui servent à noter les individus. Adapt permet ainsi à ses utilisateurs de prioriser les individus les plus prometteurs et de concentrer leurs démarches sur ceux jugés comme ayant une forte intention d'achat, comme il appert de la page intitulée « *Lead Scoring & Routing* » du site web d'Adapt, pièce **APA-10**;
660. Adapt génère par ailleurs des signaux rattachés aux entreprises, comme il appert de la page d'accueil du site web d'Adapt, pièce APA-2, et de sa page intitulée « *B2B Prospecting* », pièce **APA-11**;
661. Toutefois, ces signaux servent à cibler des individus. Par exemple, Adapt présente sa fonction d'analyse de croissance (« Department wise growth ») comme permettant de repérer des individus au sein des entreprises en forte croissance, comme il appert de la page intitulée « *Adapt.io plans and pricing* » du site web d'Adapt, pièce APA-6;
662. En d'autres termes, ce sont des personnes physiques, et non des entreprises, qui sont repérées, classées et priorisées au terme de ce traitement;
663. Ce faisant, Adapt évalue des caractéristiques des membres du Groupe concernés et infère à leur égard de nouveaux renseignements personnels;

- 664. Adapt conçoit et commercialise sa base de données aux fins de sollicitation commerciale : ses clients y constituent des listes ciblées d'individus, puis les exportent vers un fichier CSV ou vers leur CRM, comme il appert de la page intitulée « *Adapt.io plans and pricing* » du site web d'Adapt, pièce APA-6;
- 665. Ses clients joignent ensuite directement ces individus, notamment par des campagnes de courriels hyperpersonnalisées et automatisées, comme il appert de la page intitulée « *Drive personalized interactions powered by data insights* » du site web d'Adapt, pièce APA-5, et par le démarchage téléphonique au moyen des numéros de téléphone mobile qu'Adapt fournit, comme il appert de la page intitulée « *Adapt.io plans and pricing* », pièce APA-6;
- 666. Adapt tire des revenus de cette exploitation, au moyen d'abonnements payants et d'un système de crédits, et déclare que 250 000 entreprises recourent à ses services, comme il appert de la page intitulée « *Adapt.io plans and pricing* » du site web d'Adapt, pièce APA-6;
- 667. Les membres du Groupe concernés ne sont pas informés du recours par Adapt à une technologie permettant de les identifier, de les localiser et de les profiler, ni de l'évaluation et de la catégorisation décrites ci-dessus, et n'y ont jamais consenti;

xvi) Le profilage, la sollicitation commerciale et les revenus générés par Instantly

- 668. Instantly ne se limite pas à collecter et à commercialiser les renseignements personnels des membres du Groupe concernés : elle en infère de nouveaux et les exploite au moyen d'agents d'intelligence artificielle afin de prioriser les individus à solliciter, puis de solliciter ces derniers sans intervention humaine;
- 669. À cette fin, Instantly déclare que sa couche d'intelligence artificielle lit le contexte, note les signaux et décide de la prochaine action à entreprendre au moment opportun, comme il appert de la page intitulée « *Your Entire Sales Stack. Finally Connected.* » du site web d'Instantly, pièce **APIN-10**;
- 670. Instantly reconnaît qu'elle peut inférer les intérêts d'une personne à partir de sa profession (« if you are a marketing profession, we may infer that you may be interested in certain marketing products and services »), comme il appert de sa politique de confidentialité, pièce APIN-2;
- 671. Instantly qualifie expressément d'inférés le revenu et la tranche d'âge de l'individu, comme il appert de sa politique de confidentialité, pièce APIN-2;
- 672. Instantly reconnaît de même que le sexe et l'état matrimonial peuvent également, dans certains cas, reposer sur des inférences, comme il appert de sa politique de confidentialité, pièce APIN-2;
- 673. Sur la foi de ces caractéristiques, Instantly regroupe ensuite les individus en segments d'audience (« Audience Segments ») selon leurs intérêts ou leurs traits communs puis licencie ces segments à ses clients, comme il appert de sa politique de confidentialité, pièce APIN-2;

674. Au classement s'ajoute la notation : Instantly déclare fournir à ses clients des produits de pointage financiers et autres au sujet des individus, comme il appert de sa politique de confidentialité, pièce APIN-2;
675. En amont de toute sollicitation, les agents d'intelligence artificielle d'Instantly ajoutent à chaque individu inscrit à une campagne des renseignements personnels permettant de le joindre, des données sur son entreprise et des signaux d'achat, comme il appert de la page intitulée « *AI Sales Agent: Meet Your AI Sales Agent* » du site web d'Instantly, pièce APIN-4;
676. Instantly présente d'ailleurs, parmi les moyens qu'elle offre à ses clients pour mener leurs campagnes à grande échelle, des signaux portant sur 280 millions d'individus, comme il appert de la page intitulée « *Send Automated Cold Email Outreach At Scale* » du site web d'Instantly, pièce **APIN-11**;
677. Ses clients peuvent de même repérer les décideurs selon leur rôle, la taille de leur entreprise et les technologies que celle-ci utilise, comme il appert de la page intitulée « *Send Automated Cold Email Outreach At Scale* » du site web d'Instantly, pièce APIN-11;
678. Or, les signaux dont se sert Instantly correspondent à des gestes précis de l'individu. Dès que celui-ci ouvre un courriel, visite une page de tarification ou change d'emploi (« Got a new job? »), la plateforme d'Instantly permet à son client de déclencher automatiquement une action de sollicitation à son endroit, comme il appert de la page intitulée « *Your Entire Sales Stack. Finally Connected.* » du site web d'Instantly, pièce APIN-10;
679. En d'autres termes, ce sont bien des personnes physiques, et non de simples comptes d'entreprise, qui sont évaluées, classées et ciblées au terme de ce traitement;
680. La sollicitation qui en découle est elle-même automatisée. L'agent de vente par intelligence artificielle d'Instantly lit le site web du client pour comprendre ce qu'il vend et à qui, puis trouve les individus à solliciter, rédige des messages personnalisés, effectue les relances et convient de rencontres, automatiquement, comme il appert de la page intitulée « *AI Sales Agent: Meet Your AI Sales Agent* » du site web d'Instantly, pièce APIN-4;
681. Lorsque l'individu répond, l'agent d'intelligence artificielle de réponse d'Instantly le relance en moins de cinq (5) minutes, gère ses objections, convient d'une rencontre et met à jour le CRM du client, en continu, comme il appert de la page intitulée « *Never Let A Warm Lead Go* » du site web d'Instantly, pièce **APIN-12**;
682. Instantly collecte et conserve les interactions des individus ainsi sollicités — réception, ouverture, réponse — et utilise les taux de succès de la sollicitation pour permettre à ses clients d'obtenir, à partir d'un bassin d'informations mises en commun, des indications quant aux consommateurs susceptibles d'être intéressés par tels types de produits, comme il appert de sa politique de confidentialité, pièce APIN-2;
683. De l'ensemble de ces opérations, Instantly tire des revenus, notamment par la vente d'abonnements et de crédits donnant accès aux renseignements personnels, comme il appert de sa page de tarification, pièce APIN-7, ainsi que par l'octroi de licences sur les renseignements personnels de sa base de données, comme il appert de sa politique de confidentialité, pièce APIN-2;

684. Les membres du Groupe concernés ne sont pas informés du recours par Instantly à une technologie permettant de les identifier, de les localiser et de les profiler, ni de l'évaluation et de la catégorisation décrites ci-dessus, et n'y ont jamais consenti;

f) La présence des membres du groupe dans les bases de données des défenderesses

i) L'exemple du demandeur Dessources dans la Base de données Seamless

685. En 2026, le demandeur Dessources découvre que Seamless Contacts utilise ses renseignements personnels à des fins commerciales;

686. Seamless Contacts a spécifiquement compilé un profil du demandeur Dessources comprenant notamment :

- a. son nom complet;
- b. le titre « [REDACTED] »;
- c. l'entreprise qui lui est rattachée;
- d. une adresse courriel professionnelle;
- e. un numéro de téléphone;
- f. son historique de poste;
- g. son ancienneté dans le poste et dans l'entreprise;
- h. sa localisation personnelle (« [REDACTED] »), distincte de la localisation de l'entreprise (« [REDACTED] »);
- i. son département;
- j. son niveau d'ancienneté;
- k. des liens vers ses profils personnels sur divers réseaux sociaux;
- l. ainsi que des renseignements détaillés sur l'entreprise à laquelle il est rattaché dans son profil, incluant le site web « [REDACTED] », le code SIC « [REDACTED] », une taille d'entreprise de « [REDACTED] », une tranche de revenus de « [REDACTED] »;
- m. des renvois vers les profils de médias sociaux de l'entreprise sur LinkedIn, X, Facebook et Google;

le tout, comme il appert des captures d'écran de l'interface de Seamless Contacts, en liasse, pièce **APS-33**;

687. L'interface de Seamless Contacts affiche, directement dans la ligne contenant les renseignements du demandeur Dessources, une colonne intitulée « *AI Assist...* ». Selon la propre documentation de Seamless Contacts, cette fonctionnalité d'intelligence artificielle permet aux utilisateurs de Seamless Contacts notamment d'affiner le ciblage (« refine targeting »), de rédiger des messages (« write messages ») et plus (« and more ») au moyen de crédits, comme il appert des captures d'écran de l'interface de Seamless Contacts, pièce

APS-33, en liasse et de la page du site web de Seamless Contacts intitulée « *Seamless.AI Credit and License Types* », pièce **APS-34**;

688. De surcroît, le panneau de navigation de l'interface dans laquelle apparaît le profil du demandeur Dessources comporte un filtre intitulé « *Job Changes* ». Selon la propre documentation de Seamless Contacts, cette fonctionnalité permet de suivre les changements d'emploi et d'obtenir automatiquement les nouvelles coordonnées du demandeur à son insu (« Track job changes of your most valuable customers to get new contact info automatically »), comme il appert des captures d'écran de l'interface de Seamless Contacts, pièce APS-33, en liasse, et de la page intitulée *Pricing* du site web de Seamless Contacts, pièce APS-11;
689. Le profil du demandeur Dessources montre que Seamless Contacts rattache au demandeur Dessources un ensemble structuré de nombreux renseignements personnels et de renseignements inférés;
690. Le profil du demandeur Dessources regroupe ainsi, dans une même fiche, plus d'une dizaine de champs distincts relatifs au demandeur Dessources, dont notamment sa localisation de contact personnelle distincte de celle de l'entreprise, son historique de poste, son ancienneté dans le poste et dans l'entreprise, son département, son niveau d'ancienneté, un champ « Contact Status » affiché à son profil dans la plateforme de Seamless Contacts et des liens vers divers réseaux sociaux, en plus de ses coordonnées;
691. Ces champs correspondent à des catégories de renseignements que Seamless Contacts présente elle-même comme faisant partie des données qu'elle compile, enrichit, structure et rend accessibles à ses utilisateurs au sujet des contacts figurant dans sa base de données, notamment au moyen d'opérations de profilage sophistiquées, de suivi des changements d'emploi et de recherche de contacts, comme il appert notamment de la page du site web de Seamless Contacts intitulée « *Pricing* » et de la page du site web de Seamless Contacts intitulée « *Seamless Data Fields and Mappings for Contact Information* », pièces APS-11 et APS-6;
692. Ces mêmes renseignements sont intégrés dans une interface conçue pour la recherche, le filtrage, la sélection et l'action immédiate et automatisée sur le demandeur Dessources, notamment au moyen des fonctions « Find » et « Begin Autopilot »;
693. Le demandeur Dessources n'a jamais consenti à ce que Seamless Contacts collecte, détienne, utilise ou communique ses renseignements personnels à des fins commerciales ou promotionnelles;
694. Le demandeur Dessources n'a jamais entretenu de relation contractuelle avec Seamless Contacts;
695. Le demandeur Dessources n'a jamais reçu d'avis de la part de Seamless Contacts l'informant de la collecte, de l'utilisation ou de la communication de ses renseignements personnels;
696. Des personnes physiques résidant au Québec figurent en grand nombre dans la Base de données Seamless. Une recherche effectuée dans l'outil « Contacts Search » de Seamless Contacts, en y appliquant comme seul filtre la localisation « Quebec, Canada », retourne 3 432 443 Profils d'individus, comme il appert de la capture d'écran de cet outil, pièce **APS-35**;

ii) L'exemple du demandeur Dessources dans la Base de données ContactOut

697. En 2026, le demandeur Dessources découvre que ContactOut utilise ses renseignements personnels à des fins commerciales;
698. ContactOut a spécifiquement compilé un profil du demandeur Dessources dans la Base de données ContactOut comprenant notamment :
- a. une photo du demandeur;
 - b. son nom complet;
 - c. son titre actuel (« [REDACTED] »);
 - d. l'entreprise à laquelle il est rattaché (« [REDACTED] »);
 - e. une adresse courriel (partiellement masquée à l'écran : « [REDACTED] »);
 - f. un numéro de téléphone (masqué à l'écran);
 - g. son historique professionnel complet, incluant ses postes précédents chez [REDACTED]
[REDACTED];
 - h. sa formation académique, incluant [REDACTED]
[REDACTED];
 - i. ses compétences professionnelles énumérées (« [REDACTED]
[REDACTED] »);
 - j. sa localisation personnelle (« [REDACTED] »);
 - k. des icônes vers divers réseaux sociaux (LinkedIn, GitHub, Twitter/X, Facebook), contenant potentiellement des liens vers ceux-ci;
- le tout, comme il appert d'une capture d'écran du profil du demandeur Dessources dans l'interface de ContactOut, pièce APC-7;
699. L'interface de ContactOut affiche, directement à la ligne du profil du demandeur Dessources, un bouton intitulé « View email » et un bouton intitulé « Find phone » qui, sur simple clic, permettent à un utilisateur de ContactOut de dévoiler les renseignements personnels du demandeur Dessources autrement masqués à l'écran, soit son adresse courriel complète et son numéro de téléphone au complet, comme il appert d'une capture d'écran du profil du demandeur Dessources dans l'interface de ContactOut, pièce APC-7;
700. L'interface de ContactOut affiche également, à la ligne du profil du demandeur Dessources, un bouton intitulé « AI write personalized message » offrant à l'utilisateur de ContactOut de générer un courriel personnalisé adressé au demandeur Dessources, comme il appert d'une capture d'écran du profil du demandeur Dessources dans l'interface de ContactOut, pièce APC-7;
701. Le profil du demandeur Dessources montre que ContactOut rattache au demandeur Dessources un ensemble structuré de nombreux renseignements personnels et de renseignements inférés;

702. Le profil du demandeur Dessources regroupe ainsi, dans une même fiche, plus d'une dizaine de champs distincts relatifs au demandeur Dessources, dont notamment sa localisation personnelle (« [REDACTED] »), laquelle correspond, dans la structure de données de ContactOut, au champ « location »¹³, comme il appert de la documentation technique de l'API de ContactOut, pièce APC-6, et tel qu'allégué au paragraphe 55, son historique professionnel complet, sa formation académique, ses compétences professionnelles énumérées et des icônes vers divers réseaux sociaux (LinkedIn, GitHub, Twitter/X, Facebook), contenant potentiellement des liens vers ceux-ci;
703. Ces champs correspondent aux catégories de renseignements que ContactOut présente elle-même comme faisant partie des renseignements personnels qu'elle compile, enrichit, structure et rend accessibles à ses utilisateurs au sujet des personnes physiques figurant dans la Base de données ContactOut et qu'elle exploite notamment au moyen d'opérations de profilage sophistiqués;
704. Ces mêmes renseignements sont intégrés à une interface permettant la recherche, le filtrage, la sélection et l'action immédiate et automatisée sur les personnes physiques figurant dans la Base de données ContactOut, dont le demandeur Dessources, notamment au moyen des filtres applicables et des boutons « View email », « Find phone » et « AI write personalized message » visibles à la ligne de son profil, comme il appert d'une capture d'écran du profil du demandeur Dessources dans l'interface de ContactOut, pièce APC-7;
705. Le demandeur Dessources n'a jamais consenti à ce que ContactOut collecte, détienne, utilise ou communique ses renseignements personnels à des fins commerciales ou promotionnelles;
706. Le demandeur Dessources n'a jamais entretenu de relation contractuelle avec ContactOut;
707. Le demandeur Dessources n'a jamais reçu d'avis de la part de ContactOut l'informant de la collecte, de l'utilisation ou de la communication de ses renseignements personnels;
708. Des personnes physiques résidant au Québec figurent en grand nombre dans la Base de données ContactOut. Une recherche effectuée dans la Base de données ContactOut, en y appliquant comme seul filtre la localisation « Quebec, Canada », retourne 2 702 703 profils de personnes physiques, comme il appert de la capture d'écran du nombre de profils de personnes physiques québécoises figurant dans la base de données ContactOut, pièce **APC-28**;

iii) L'exemple du demandeur Fall dans la Base de données PDL

709. En 2026, le demandeur Fall découvre que PDL détient et commercialise ses renseignements personnels;
710. PDL a compilé un Profil d'individu du demandeur Fall portant l'identifiant suivant :
[REDACTED]

¹³ Dans la documentation technique de l'interface de programmation d'applications de ContactOut, cette localisation correspond au champ « location », défini comme « *The location of the profile owner* », soit un champ distinct de la localisation de l'entreprise à laquelle il est rattaché, comme il appert de la pièce APC-6.

711. Ce profil comprend les catégories de renseignements suivantes :

- a. **Identité** : nom complet (« birahim fall »), prénom, nom de famille, initiale du nom de famille et identifiant unique;
- b. **Présence en ligne** : lien vers son profil LinkedIn [REDACTED] et existence confirmée d'une adresse courriel professionnelle (champ work_email affichant la mention « true », indiquant que PDL détient cette information mais que sa valeur est masquée derrière un accès payant);
- c. **Emploi actuel** : titre de poste (« [REDACTED] »), classifié selon le rôle (« [REDACTED] »), le sous-rôle (« [REDACTED] ») et la catégorie de dépenses (« [REDACTED] »); industrie (« [REDACTED] »); employeur (« [REDACTED] »), avec le site web de cet employeur (« [REDACTED] »), sa taille (« [REDACTED] »), son année de fondation (« [REDACTED] »), son industrie (« [REDACTED] »), son adresse complète [REDACTED] ses coordonnées géographiques et les liens vers les profils de réseaux sociaux de l'employeur; date de début d'emploi [REDACTED];
- d. **Localisation** : pays (« [REDACTED] »), continent (« [REDACTED] »); PDL indique également détenir la localisation de l'adresse actuelle du demandeur Fall, sa région et le code géographique du centre-ville de cette adresse¹⁴, dont les valeurs précises sont masquées derrière un accès payant, dernière mise à jour le [REDACTED] location_last_updated »);
- e. **Historique d'emploi** : un poste antérieur de « [REDACTED] » [REDACTED] classifié selon le rôle (« [REDACTED] »), la catégorie (« [REDACTED] ») et le niveau (« [REDACTED] »), avec les renseignements complets de cet employeur (industrie « [REDACTED] », taille « [REDACTED] », localisation, profils de réseaux sociaux);
- f. **Éducation** : historique complet [REDACTED] notamment les diplômes (« [REDACTED] », « [REDACTED] »), la spécialisation (« [REDACTED] ») et les dates [REDACTED];
- g. **Compétences** : 12 compétences professionnelles répertoriées (« [REDACTED] »);
- h. **Suivi temporel** : date du dernier changement d'emploi [REDACTED] date de la dernière vérification de l'emploi [REDACTED];

le tout, tel qu'il appert des captures d'écran de la réponse de PDL sur son tableau de bord, pièce APDL-15;

712. Le demandeur Fall n'a jamais consenti à ce que PDL recueille, détienne, utilise ou communique à des tiers ses renseignements personnels;

713. Le demandeur Fall n'a jamais entretenu de relation contractuelle avec PDL;

¹⁴ Les champs location_name (« the location of the person's current address »), location_region (« the region of the person's current address ») et location_geo (« the geo code of the city center of the person's current address ») affichent chacun la mention « true ». Ces définitions sont tirées de la page intitulée « Person Data Overview » de la défenderesse, pièce APDL-6.

714. Le demandeur Fall n'a jamais reçu d'avis de la part de PDL l'informant de la collecte, de l'utilisation ou de la communication de ses renseignements personnels;

iv) L'exemple des demandeurs Dessources et Fall dans la Base de données SignalHire

715. En 2026, les demandeurs Dessources et Fall découvrent que SignalHire détient leurs renseignements personnels et les rend accessibles à ses utilisateurs;

716. SignalHire détient un Profil d'individu concernant le demandeur Dessources. Ce profil comprend les renseignements personnels suivants :

- a. Une photo dans laquelle le demandeur Dessources apparaît;
- b. **Identité** : le nom complet (« Kelly Dessources »);
- c. **Localisation** : « [REDACTED] »;
- d. **Emploi actuel** : la profession (« [REDACTED] »), exercée à son compte (« [REDACTED] »), et le nombre total d'années d'expérience (« [REDACTED] »);
- e. **Renseignements personnels de contact dévoilés** : un numéro de téléphone mobile (« [REDACTED] ») et une adresse courriel personnelle (« [REDACTED] »);
- f. Un lien vers son profil LinkedIn;
- g. **Compétences** : douze compétences professionnelles (« [REDACTED] »);
- h. **Historique professionnel** : [REDACTED]
- i. **Formation** : [REDACTED]
- j. **Titre et résumé professionnels** : un titre professionnel (« [REDACTED] ») et un résumé de profil;
- k. **Langues** : l'anglais (« Professional working »), le français (« Native or bilingual ») et [REDACTED]

le tout, comme il appert de la capture d'écran du profil du demandeur Dessources dans l'interface de SignalHire, pièce **APSH-18**;

717. Le demandeur Dessources n'a jamais consenti à ce que SignalHire recueille, détienne, utilise ou communique ses renseignements personnels;
718. Le demandeur Dessources n'a jamais entretenu de relation contractuelle avec SignalHire;
719. Le demandeur Dessources n'a jamais reçu d'avis de la part de SignalHire l'informant de la collecte, de l'utilisation ou de la communication de ses renseignements personnels;

720. SignalHire détient également un Profil d'individu concernant le demandeur Fall. Ce profil comprend les renseignements personnels suivants :

- a. **Identité** : le nom complet (« Birahim Fall »);
- b. **Localisation** : « [REDACTED] »;
- c. **Emploi actuel** : le titre de poste (« [REDACTED] »), l'employeur (« [REDACTED] ») et le nombre total d'années d'expérience (« [REDACTED] »);
- d. **Renseignement personnel de contact dévoilé** : une adresse courriel professionnelle (« [REDACTED] »), accompagnée d'une coche de vérification;
- e. Un lien vers son profil LinkedIn;
- f. **Compétences** : douze compétences professionnelles (« [REDACTED] »);
- g. **Historique professionnel** : [REDACTED];
- h. **Formation** : [REDACTED];
- i. **Titre et résumé professionnels** : un titre professionnel (« [REDACTED] ») et un résumé de profil;

le tout, comme il appert de la capture d'écran du profil du demandeur Fall dans l'interface de SignalHire, pièce **APSH-19**;

721. Le demandeur Fall n'a jamais consenti à ce que SignalHire recueille, détienne, utilise ou communique ses renseignements personnels;

722. Le demandeur Fall n'a jamais entretenu de relation contractuelle avec SignalHire;

723. Le demandeur Fall n'a jamais reçu d'avis de la part de SignalHire l'informant de la collecte, de l'utilisation ou de la communication de ses renseignements personnels;

v) L'exemple du demandeur Fall dans la Base de données LeadIQ

724. En 2026, le demandeur Fall découvre que LeadIQ détient et commercialise ses renseignements personnels;

725. Le Profil d'individu de Fall, tel qu'il apparaît dans l'interface de LeadIQ, présente notamment :

- a. son adresse courriel, [REDACTED];
- b. son profil de média social (LinkedIn);
- c. sa fonction (« [REDACTED] ») et sa localisation (« [REDACTED] »);

- d. son employeur, [REDACTED] ainsi que les renseignements rattachés à celui-ci, soit son adresse, son industrie (« [REDACTED] »), sa taille (« [REDACTED] »), son chiffre d'affaires (« [REDACTED] »), son code NAICS (« [REDACTED] ») et les technologies utilisées;

comme il appert d'une capture d'écran de la fiche du demandeur Fall dans l'interface de LeadIQ, pièce **APLI-19**;

- 726. Le demandeur Fall n'a jamais consenti à ce que LeadIQ recueille, utilise, conserve, profile ou commercialise ses renseignements personnels, n'a jamais contracté avec LeadIQ et n'a jamais reçu d'avis de sa part l'informant de ces opérations;

vi) L'exemple du demandeur Fall dans la Base de données Snov.io

- 727. En 2026, le demandeur Birahim Fall découvre que Snov.io détient et commercialise ses renseignements personnels;

- 728. Snov.io a spécifiquement compilé un Profil d'individu du demandeur Fall comprenant notamment :

- a. son secteur d'activité (« [REDACTED] »);
- b. sa localisation (« [REDACTED] »);
- c. son employeur [REDACTED] ainsi que sa fonction (« [REDACTED] »);
- d. l'adresse du site Web de cet employeur;
- e. un lien vers son profil sur le réseau social LinkedIn;

comme il appert d'une capture d'écran du Profil d'individu du demandeur Fall dans l'interface de Snov.io, pièce **APSN-14**;

- 729. À la ligne du Profil d'individu du demandeur Fall, l'interface de Snov.io affiche une commande « Save to see email » qui, sur simple enregistrement et au moyen d'un crédit, dévoile son adresse courriel autrement masquée, ainsi que des commandes permettant de lui transmettre un courriel ou un message sur LinkedIn (« Send email », « Send LinkedIn message » et « Send LinkedIn InMail »), comme il appert de la même capture d'écran, pièce APSN-14, et de sa page de tarification, pièce APSN-7;

- 730. Le Profil d'individu du demandeur Fall démontre que Snov.io ne lui rattache pas de simples coordonnées d'affaires, mais un ensemble structuré de renseignements personnels — dont sa localisation et un lien vers son profil de réseau social — intégrés à une interface permettant la recherche, le filtrage, la sélection et l'action immédiate et automatisée à son égard;

- 731. Le demandeur Fall n'a jamais consenti à ce que Snov.io collecte, détienne, utilise ou communique ses renseignements personnels à des fins commerciales ou promotionnelles, ni n'a entretenu de relation contractuelle avec elle ni reçu d'avis de sa part l'informant de la collecte, de l'utilisation ou de la communication de ses renseignements personnels;

vii) La présence de membres du Groupe dans la Base de données Cognism

732. Cognism annonce que la couverture de sa base de données s'étend à l'échelle mondiale, comme il appert des pages intitulées « *Data Fusion Engine* », pièce APCO-6 et « *Cognism Data* » du site web de Cognism, pièce APCO-7;
733. Cognism exerce des activités en Amérique du Nord et prévoit dans ses divulgations relatives à l'Amérique du Nord des modalités propres au Canada (« Canada-Specific Disclosures »), comme il appert de la page intitulée « *North America Specific Disclosures* » du site web de Cognism, pièce APCO-17;
734. La Base de données Cognism contient les renseignements personnels de personnes physiques résidant au Québec, lesquelles n'ont jamais consenti à ce que Cognism recueille, détienne, utilise ou communique leurs renseignements personnels;

viii) La présence de membres du Groupe dans la Base de données Lead411

735. Des personnes physiques résidant au Québec figurent dans la Base de données Lead411. Une recherche effectuée dans l'interface de Lead411, restreinte aux personnes physiques dont la localisation correspond au Canada et au Québec, retourne un total de 516 785 personnes, comme il appert d'une capture d'écran de l'interface de recherche de Lead411, pièce APLEAD-8;
736. À titre d'exemple, cette recherche a permis de constater la présence, dans la Base de données Lead411, du Profil d'individu d'une personne physique située au Québec, comprenant notamment son nom, son titre de poste, son employeur, son numéro de téléphone mobile et un lien vers son profil sur le réseau social LinkedIn, comme il appert d'une capture d'écran de ce Profil d'individu dans l'interface de Lead411, pièce APLEAD-7;
737. Les membres du Groupe concernés n'entretiennent aucune relation contractuelle avec Lead411 et n'ont jamais consenti à ce qu'elle collecte, détienne ou communique leurs renseignements personnels, ni reçu d'avis à cet égard;

ix) La présence de membres du Groupe dans la Base de données SalesIntel

738. SalesIntel annonce que la couverture de sa base de données s'étend à l'échelle mondiale, comme il appert de la page intitulée « *Building a global sales pipeline?* » du site web de SalesIntel, laquelle annonce une couverture de quatorze pays, pièce APSI-18;
739. SalesIntel identifie expressément le Canada parmi les pays qu'elle dessert, comme il appert de la page intitulée « *Building a global sales pipeline?* » du site web de SalesIntel, pièce APSI-18, et de sa politique de confidentialité, pièce APSI-11;
740. La Base de données SalesIntel contient les renseignements personnels de personnes physiques résidant au Québec, lesquelles n'ont jamais consenti à ce que SalesIntel collecte, détienne, utilise ou communique leurs renseignements personnels, ni n'ont entretenu de relation avec elle;

x) La présence de membres du Groupe dans la Base de données UserGems

- 741. Les renseignements personnels figurant dans la Base de données UserGems proviennent de LinkedIn et d'autres sources accessibles au public et ne sont assortis d'aucune restriction géographique, comme il appert de la page intitulée « *Industry-leading data accuracy* » du site web d'UserGems, pièce APUG-13;
- 742. UserGems exerce des activités en Amérique du Nord, comme il appert de la page intitulée « *Customer Stories* » du site web d'UserGems, pièce **APUG-18**;
- 743. UserGems collecte en outre des renseignements personnels à partir des comptes de courriel et des calendriers que ses clients connectent, dont ceux de personnes physiques résidant au Québec;
- 744. La Base de données UserGems contient les renseignements personnels de personnes physiques résidant au Québec, lesquelles n'ont jamais consenti à ce qu'elle collecte, détienne, utilise ou communique leurs renseignements personnels;

xi) La présence de membres du Groupe dans la Base de données Demandbase

- 745. Demandbase et ses filiales exercent leurs activités à l'échelle internationale;
- 746. Les renseignements personnels figurant dans la Base de données Demandbase proviennent d'une variété de sources, dont des dossiers publics, des médias sociaux et de tiers, la défenderesse ne faisant état d'aucune restriction géographique quant à leur provenance, comme il appert de la page intitulée « *How to Choose a B2B Data Provider* » du site web de Demandbase, pièce APD-10;
- 747. Demandbase fournit ses données et services à une clientèle établie au Canada, dont Visier, une entreprise ayant son siège à Vancouver, en Colombie-Britannique, comme il appert de l'étude de cas concernant Visier publiée par Demandbase, pièce **APD-14**;
- 748. La Base de données Demandbase contient les renseignements personnels de personnes physiques résidant au Québec, lesquelles n'ont jamais consenti à ce que Demandbase collecte, détienne, utilise ou communique leurs renseignements personnels;

xii) La présence de membres du Groupe dans la Base de données Champify

- 749. Plusieurs des clients de Champify exercent leurs activités en Amérique du Nord, dont Quantum Metric, Reachdesk et Zuora, comme il appert des études de cas publiées sur le site web de Champify, pièce **APCH-16**;
- 750. Quantum Metric compte pour sa part parmi ses clients Canadian Tire, l'un des plus importants détaillants canadiens, dont les magasins et points de service sont répartis dans l'ensemble du pays incluant au Québec, comme il appert de l'étude de cas intitulée « *Canadian Tire* », pièce **APCH-17**;
- 751. Plusieurs de ces clients exercent en outre des activités au Canada ou y comptent une clientèle, tel que Reachdesk, dont le réseau de distribution dessert l'ensemble des provinces

et territoires du Canada, y compris le Québec, comme il appert de la page intitulée « *About Us* » du site web de Reachdesk, pièce **APCH-18**;

- 752. Zuora compte de même parmi ses clients Enercare, un fournisseur de services résidentiels canadien qui exerce ses activités dans plusieurs provinces, dont le Québec, comme il appert de l'étude de cas intitulée « *Enercare* » du site web de Zuora, pièce **APCH-19**, et de la page LinkedIn d'Enercare, pièce **APCH-20**;
- 753. Au Québec, Enercare exerce ses activités sous la marque HydroSolution, une entreprise québécoise qu'Enercare a acquise en 2022, comme il appert du communiqué du 18 août 2022 intitulé « *HydroSolution annonce une opération stratégique avec Enercare* », pièce **APCH-21**;
- 754. Champify collecte les renseignements personnels des personnes physiques qui figurent dans les systèmes de ses clients ou avec lesquelles ceux-ci interagissent, les participants à leurs réunions et les personnes mentionnées lors de leurs appels, ainsi qu'il est décrit à la sous-section c) xii) de la présente;
- 755. Compte tenu de l'étendue canadienne des activités et de la clientèle de ces clients, les personnes physiques dont les renseignements personnels sont ainsi collectés par Champify comprennent des résidents du Québec;
- 756. La Base de données Champify contient donc les renseignements personnels de personnes physiques résidant au Québec, lesquelles n'ont jamais consenti à ce que Champify collecte, détienne, utilise ou communique leurs renseignements personnels;

xiii) La présence de membres du Groupe dans la Base de données 6sense

- 757. 6sense publie sur son site web des fiches qui divulguent la liste des organisations dont elle a détecté qu'elles utilisent un logiciel donné, en précisant pour chacune sa ville, sa région et son pays, comme il appert de la fiche intitulée « *Dialog Insight – Market Share, Competitor Insights in Marketing Automation Platforms* », pièce **APSE-22**, du site web de 6sense;
- 758. Cette fiche nomme plusieurs organisations situées au Québec : l'Arrondissement de Saint-Laurent, la Fondation des CPA et Metro, à Montréal, Jean Coutu, à Varennes, et la Ville de Laval, à Laval, chacune identifiée comme située dans la région « Quebec », au Canada, comme il appert de la même fiche, pièce **APSE-22**;
- 759. Sur cette même fiche, 6sense annonce détenir des renseignements personnels concernant les employés de Dialog Insight et invite le lecteur à installer son extension pour navigateur afin de les obtenir, en ces termes : « Download the 6sense Chrome Extension to get verified contact data of Dialog Insight employees », comme il appert de la même fiche, pièce **APSE-22**;
- 760. Or, Dialog Insight est un nom utilisé au Québec par REP Solution Interactive Inc., dont le domicile est situé au 210-4535, boulevard Wilfrid-Hamel, à Québec, comme il appert de l'état de renseignements de REP Solution Interactive Inc. au registre des entreprises du Québec, pièce **APSE-23**. Les employés dont 6sense annonce ainsi détenir les renseignements personnels sont donc des personnes physiques travaillant pour une entreprise domiciliée au Québec;

761. 6sense compte par ailleurs parmi ses clientes des entreprises établies au Québec, dont Coveo Solutions Inc., comme il appert de l'étude de cas intitulée « *How Coveo Transformed Their Targeting and GTM Strategy Using 6sense* », pièce **APSE-24**, publiée sur le site web de 6sense et de l'état de renseignements de Coveo Solutions Inc. au registre des entreprises du Québec, pièce **APSE-25**;
762. La Base de données 6sense contient donc les Profils d'individus de personnes physiques résidant au Québec, lesquelles n'ont jamais consenti à ce que 6sense collecte, détienne, utilise ou communique leurs renseignements personnels, ni à ce qu'elle les profile, ni n'en ont été informées;

xiv) L'exemple du demandeur Fall dans la Base de données UpLead

763. En 2026, le demandeur Birahim Fall découvre qu'UpLead détient et commercialise ses renseignements personnels;
764. Le Profil d'individu du demandeur Fall, tel qu'il apparaît dans l'interface d'UpLead, présente notamment :
- a. son nom (« Birahim Fall ») et sa fonction (« [REDACTED] »);
 - b. sa localisation (« [REDACTED] »);
 - c. son adresse courriel professionnelle et son numéro de téléphone;
 - d. un lien vers son profil sur le réseau social LinkedIn;
 - e. son employeur, [REDACTED] ainsi que les renseignements rattachés à celui-ci — son adresse (« [REDACTED] »), son industrie (« [REDACTED] »), sa taille (« [REDACTED] » employés), son chiffre d'affaires (« [REDACTED] »), ses codes SIC et NAICS et l'adresse de son site web;
 - f. son historique d'emploi, soit un poste antérieur de « [REDACTED] » [REDACTED];
 - g. son parcours universitaire [REDACTED]
« [REDACTED] » [REDACTED];
 - h. douze (12) compétences professionnelles (« [REDACTED] »);

le tout, tel qu'il appert d'une capture d'écran du profil du demandeur Fall dans l'interface d'UpLead, pièce **APU-12**;

765. Le Profil d'individu du demandeur Fall démontre qu'UpLead ne lui rattache pas de simples coordonnées d'affaires, mais un ensemble structuré de renseignements personnels — dont sa localisation, son parcours professionnel et scolaire et un lien vers son profil de réseau social LinkedIn — intégré à une interface permettant la recherche, le filtrage, la sélection et la sollicitation commerciale à son égard;

766. Le demandeur Fall n'a jamais consenti à ce qu'UpLead collecte, détienne, utilise, profile ou communique ses renseignements personnels, n'a jamais entretenu de relation avec UpLead et n'a jamais reçu d'avis de sa part l'informant de ces opérations;
767. Une recherche effectuée dans l'interface d'UpLead restreinte à l'emplacement du Québec, révèle qu'UpLead offre l'accès aux Profils d'individus d'au moins 1 174 232 personnes physiques rattachées à une entreprise située au Québec, comme il appert d'une capture d'écran du nombre de profils de personnes québécoises figurant dans l'interface d'UpLead, pièce **APU-13**;

xv) L'exemple du demandeur Fall dans la Base de données Adapt

768. En 2026, le demandeur Birahim Fall découvre qu'Adapt détient et commercialise ses renseignements personnels;
769. Adapt a spécifiquement compilé un Profil d'individu du demandeur Fall comprenant notamment :
- a. son nom complet (« Birahim Fall »);
 - b. un lien vers son profil sur le réseau social LinkedIn;
 - c. son titre de poste (« [REDACTED] »);
 - d. son adresse courriel professionnelle (« [REDACTED] »);
 - e. son numéro de téléphone mobile, masqué à l'écran;
 - f. sa localisation personnelle, qu'Adapt indique comme étant « [REDACTED] »;
 - g. son employeur (« [REDACTED] »), ainsi que le secteur d'activité de celui-ci (« [REDACTED] »), une taille de [REDACTED] employés, une tranche de revenus de [REDACTED] le numéro de téléphone de cet employeur et des liens vers ses profils de réseaux sociaux;

le tout, comme il appert d'une capture d'écran de la recherche concernant le demandeur Fall effectuée dans l'interface d'Adapt et d'une capture d'écran du Profil d'individu du demandeur Fall dans l'interface d'Adapt, pièces **APA-12** et **APA-13**;

770. À la ligne du Profil d'individu du demandeur Fall, l'interface d'Adapt affiche une commande « Find » qui permet à un utilisateur d'Adapt de dévoiler le numéro de téléphone mobile du demandeur Fall autrement masqué à l'écran, comme il appert d'une capture d'écran de son Profil d'individu, pièce **APA-13**;
771. Le Profil d'individu du demandeur Fall démontre qu'Adapt lui rattache un ensemble structuré de renseignements personnels intégrés à une interface permettant la recherche, le filtrage, la sélection et l'action immédiate et automatisée à son égard;
772. Le demandeur Fall n'a jamais consenti à ce qu'Adapt collecte, détienne, utilise ou communique ses renseignements personnels à des fins commerciales ou promotionnelles;
773. Le demandeur Fall n'a jamais entretenu de relation contractuelle avec Adapt;

774. Le demandeur Fall n'a jamais reçu d'avis de la part d'Adapt l'informant de la collecte, de l'utilisation ou de la communication de ses renseignements personnels;

xvi) La présence de membres du Groupe dans la Base de données Instantly

775. Une recherche effectuée dans l'outil de recherche « SuperSearch » d'Instantly, restreinte à la localisation « Quebec, Canada », retourne plus d'un million de résultats (« Over 1,000,000 results found »), comme il appert de la capture d'écran du nombre de profils de personnes québécoises figurant sur l'interface d'Instantly, pièce **APIN-13**;
776. L'interface de recherche d'Instantly permet de restreindre une recherche à une localisation donnée et distingue expressément, à cette fin, la localisation de l'individu lui-même (« Contact ») de celle du siège social de son employeur (« Company HQ »). La recherche a été effectuée en retenant la localisation de l'individu et en la restreignant au Québec, comme il appert de la capture d'écran de l'interface de recherche d'Instantly, pièce APIN-13;
777. Cette recherche permet de constater la présence, dans la Base de données Instantly, de Profils d'individus de personnes physiques situées au Québec, l'interface de recherche affichant, pour chacune des lignes de résultats visibles à l'écran, le nom de la personne, son titre de poste, son employeur, une localité située au Québec et l'adresse de son profil LinkedIn, comme il appert de la capture d'écran de l'interface de recherche d'Instantly, pièce APIN-13;
778. La Base de données Instantly contient ainsi les Profils d'individus de personnes physiques résidant au Québec, lesquelles n'ont jamais consenti à la collecte, à l'utilisation et à la communication de leurs renseignements personnels par Instantly, ni n'en ont été informées, ni n'ont entretenu de relation avec elle;

xvii) Les incidents de sécurité de PDL

779. Le modèle d'affaires de PDL, qui consiste à communiquer un volume considérable de renseignements personnels à ses clients a conduit à au moins deux incidents de sécurité depuis 2019;
780. L'ampleur de ces incidents illustre le risque systémique que ce modèle fait peser sur les membres du Groupe concernés, y compris le demandeur Fall;
781. Le 16 octobre 2019, les chercheurs en cybersécurité Bob Diachenko et Vinny Troia ont découvert un serveur non protégé hébergé sur Google Cloud Platform¹⁵ contenant plus de 4 téraoctets de données étiquetées « PDL ». Après dédoublement, les données concernaient 1,2 milliard d'individus;

¹⁵ Google Cloud Platform est un service offert par l'entreprise Google qui permet à ses clients de louer, à distance et par Internet, de la puissance informatique et de l'espace de stockage situés dans les centres de données de Google. Concrètement, une entreprise peut y conserver de grandes quantités de données et y faire fonctionner ses logiciels en s'appuyant sur l'infrastructure de Google. On désigne ce type de service par l'expression « infonuagique » (en anglais, « cloud computing »).

782. Les renseignements personnels exposés comprenaient notamment des adresses courriel, des numéros de téléphone, des liens vers des profils LinkedIn, Facebook, Twitter et GitHub, comme il appert de l'article publié par Night Lion Security, pièce **APDL-29**;
783. Le serveur était accessible sans aucune protection (qualifié de « wide-open » par les chercheurs), comme il appert du même article, pièce APDL-29;
784. Le cofondateur de PDL, Sean Thorne, a déclaré publiquement : « The owner of this server likely used one of our enrichment products [...] Once a customer receives data from us, or any other data providers, the data is on their servers and the security is their responsibility », comme il appert de l'article publié par Bank Info Security le 22 novembre 2019, pièce **APDL-30**;
785. En février 2026, la minorité du Comité économique conjoint du Congrès des États-Unis (Joint Economic Committee – Minority) a cité cette fuite dans un rapport intitulé « *Opt-Out Obstacles: Concerning Practices by Registered Data Brokers and the Multi-Billion-Dollar Cost of Breaches* », comme il appert dudit rapport, pièce **APDL-31**;
786. Ce même rapport estime que les fuites de données de courtiers en données au cours des dernières années ont coûté plus de 20 milliards de dollars aux consommateurs américains, comme il appert du même rapport, pièce APDL-31;
787. Le 25 juin 2024, l'équipe de recherche de Cybernews a découvert un autre serveur non protégé contenant plus de 170 millions de dossiers étiquetés « PDL » et marqués « Version 26.2 ». Les renseignements personnels exposés comprenaient des noms complets, des numéros de téléphone, des adresses courriel, des détails localisations, des compétences, des résumés professionnels et des historiques d'éducation et d'emploi, comme il appert de l'article publié par Cybernews le 29 août 2024, pièce **APDL-32**;
788. La récurrence de ces incidents révèle un risque inhérent au modèle d'affaires de PDL, qui communique massivement les renseignements personnels des membres du Groupe concernés à des tiers;

IV. RESPONSABILITÉ DES DÉFENDERESSES

789. Les défenderesses sont responsables des dommages qu'ont subis les demandeurs et les membres du Groupe et qui résultent de leur faute, à savoir tous les dommages décrits ci-dessous;

a) Infractions au *Code civil*

i) Les défenderesses portent atteinte à la vie privée des membres du Groupe

790. L'article 3 du *Code civil* prévoit :

➤ *Code civil du Québec*, RLRQ c. CCQ-1991, art. 3 :

3. Toute personne est titulaire de droits de la personnalité, tels le droit à la vie, à l'inviolabilité et à l'intégrité de sa personne, au respect de son nom, de sa réputation et de sa vie privée.

Ces droits sont incessibles.

791. L'article 35 du *Code civil* prévoit :

➤ *Code civil du Québec*, RLRQ c. CCQ-1991, art. 35 :

35. Toute personne a droit au respect de sa réputation et de sa vie privée.

Nulle atteinte ne peut être portée à la vie privée d'une personne sans que celle-ci y consente ou sans que la loi l'autorise.

792. L'article 36 du *Code civil* prévoit :

➤ *Code civil du Québec*, RLRQ c. CCQ-1991, art. 36 :

36. Peuvent être notamment considérés comme des atteintes à la vie privée d'une personne les actes suivants :

[...]

2° Intercepter ou utiliser volontairement une communication privée;

[...]

5° Utiliser son nom, son image, sa ressemblance ou sa voix à toute autre fin que l'information légitime du public;

6° Utiliser sa correspondance, ses manuscrits ou ses autres documents personnels.

793. Chacune des défenderesses se sert des renseignements personnels des membres du Groupe apparaissant dans sa base de données à des fins commerciales;

794. Ces individus ne sont généralement pas informés de cette collecte, cet usage et cette dissémination de leurs renseignements personnels, encore moins ont-ils accordé leur consentement à ces actes;

795. Conséquemment, les défenderesses portent systématiquement atteinte à la vie privée des membres du Groupe en utilisant leurs renseignements personnels, pour une fin autre que l'information légitime du public;

796. La décision des défenderesses d'ajouter une personne à leur base de données qu'elles vendent ensuite à des tiers a plusieurs répercussions sur le membre du Groupe, notamment car ce dernier (a) reçoit des communications non sollicitées; (b) a ses renseignements personnels divulgués et intégrés dans diverses bases de données tierces sans son consentement préalable et à son insu; et (c) n'est pas rémunéré pour la vente de ses renseignements personnels;

ii) Les défenderesses visées interceptent et utilisent des communications privées et de la correspondance des membres du Groupe

797. Les défenderesses Seamless Contacts, ContactOut, UserGems, LeadIQ, SalesIntel, Adapt et Instantly (ci-après, les « **défenderesses visées** ») collectent des renseignements personnels en accédant aux communications électroniques de leurs utilisateurs;
798. Comme allégué à la section III de la présente¹⁶, les défenderesses visées instrumentalisent les comptes de messagerie de leurs utilisateurs, ce qui leur permet d'accéder à des communications privées et à de la correspondance de ces utilisateurs et de leurs correspondants;
799. Il suffit à cet égard qu'un seul utilisateur ou client donne à une défenderesse visée l'accès à ses communications ou à ses contacts pour que les renseignements personnels de tiers, dont des membres du Groupe, soient captés sans leur consentement;
800. Ces mécanismes reposent sur un détournement de finalité des communications électroniques : alors que celles-ci sont destinées à un échange privé entre un émetteur et leurs destinataires, les défenderesses visées s'y insèrent comme tierces parties non autorisées;
801. Cette pratique constitue notamment une interception et une utilisation volontaire de communications privées au sens du paragraphe 36(2°) du *Code civil*, ainsi qu'une utilisation de correspondance au sens du paragraphe 36(6°) du *Code civil*;
802. Ainsi, les dispositifs de captation déployés par les défenderesses visées entraînent une violation du droit au respect de la vie privée des membres du Groupe énoncé à l'article 35 du Code civil;

iii) Les défenderesses constituent des dossiers sur les membres du Groupe sans avoir un intérêt sérieux et légitime à le faire

803. L'article 37 du *Code civil* prévoit :

➤ *Code civil du Québec*, RLRQ c. CCQ-1991, art. 37 :

37. Toute personne qui constitue un dossier sur une autre personne doit avoir un intérêt sérieux et légitime à le faire. Elle ne peut recueillir que les renseignements pertinents à l'objet déclaré du dossier et elle ne peut, sans le consentement de l'intéressé ou l'autorisation de la loi, les communiquer à des tiers ou les utiliser à des fins incompatibles avec celles de sa constitution; elle ne peut non plus, dans la constitution ou l'utilisation du dossier, porter autrement atteinte à la vie privée de l'intéressé ni à sa réputation.

804. En combinant des points de données recueillis de sources variées concernant une personne physique afin de générer un Profil d'individu, chacune des défenderesses constitue un dossier sur cette personne;

¹⁶ Renvois aux allégations factuelles pertinentes : Seamless Contacts : par. 258 à 265, ContactOut : par. 276 à 280, UserGems : par. 345 et 346, LeadIQ : par. 305 à 315, SalesIntel : par. 339 à 342, Adapt : par. 383 et 384 et Instantly : par. 402 à 405.

805. Les défenderesses ne détiennent pas un intérêt sérieux et légitime pour ce faire;
806. L'intérêt qu'ont les défenderesses à constituer ces dossiers est, par la nature même de leur entreprise, de nature purement commerciale : chacune compile les renseignements personnels des membres du Groupe afin d'en commercialiser l'accès auprès de tiers;
807. Ces intérêts, qui sont purement de nature commerciale, ne correspondent pas à des intérêts sérieux et légitimes requis pour constituer un dossier sur une personne en vertu de l'article 37 du *Code civil*;

b) Infractions à la LPRPSP

i) Applicabilité de la LPRPSP

808. Les défenderesses affirment, sur leurs sites web respectifs, que l'information qu'elles recueillent n'a trait qu'à des coordonnées d'affaires ou à des renseignements concernant des personnes dans l'exercice de leurs fonctions au sein d'entreprises;
809. Ce faisant, les défenderesses tentent de se fier à l'exemption prévue au dernier alinéa de l'article premier de la LPRPSP, en vigueur depuis septembre 2023 :

➤ *Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé*, RLRQ c. P-39.1, art. 1 al. 5 :

1. [...]

Les sections II et III de la présente loi ne s'appliquent pas à un renseignement personnel qui a un caractère public en vertu de la Loi. Elles ne s'appliquent pas non plus aux renseignements personnels qui concernent l'exercice par la personne concernée d'une fonction au sein d'une entreprise, tels que son nom, et sa fonction, de même que l'adresse, l'adresse de courrier électronique et le numéro de téléphone de son lieu de travail.

810. Or, cette exemption n'est en vigueur que depuis septembre 2023. Dans la mesure où la période visée par le Groupe englobe des faits antérieurs à cette date, l'exemption ne saurait leur être opposée : la LPRPSP s'appliquait alors intégralement à tous les renseignements personnels recueillis, utilisés ou communiqués par les défenderesses;
811. En tout état de cause, chacune des défenderesses collecte et traite des renseignements qui vont au-delà de simples renseignements concernant l'exercice d'une fonction au sein d'une entreprise, le tout comme allégué à l'égard de chacune des défenderesses à la section III de la présente¹⁷;
812. Ainsi, l'exemption prévue au dernier alinéa de l'article premier de la LPRPSP ne trouve pas application en l'espèce;

¹⁷ Renvois aux allégations factuelles pertinentes : Seamless Contacts : par. 686, ContactOut : par. 55, People Data Labs : par. 64, SignalHire : par. 74, LeadIQ : par. 86, Snov.io : par. 94, Cognism : par. 99, Lead411 : par. 107, SalesIntel : par. 114, UserGems : par. 120, Demandbase : par. 130, Champify : par. 134, 6sense : par. 142, UpLead : par. 148, Adapt : par. 155 et Instantly : par. 161.

ii) Défaut de déterminer les fins de la collecte et absence d'intérêt sérieux et légitime

813. L'article 4 de la LPRPSP prévoit :

- *Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé*, RLRQ c. P-39.1, art. 4 :

4. Toute personne qui exploite une entreprise et qui, en raison d'un intérêt sérieux et légitime, recueille des renseignements personnels sur autrui doit, avant la collecte, déterminer les fins de celle-ci.

814. L'article 4 impose donc une double exigence à toute personne qui exploite une entreprise et qui recueille des renseignements personnels sur autrui : elle doit (i) détenir un intérêt sérieux et légitime pour procéder à cette collecte et (ii) déterminer les fins de la collecte avant d'y procéder;

815. Or, chacune des défenderesses ne détient pas un intérêt sérieux et légitime pour recueillir les renseignements personnels des membres du Groupe;

816. En effet, l'intérêt de chacune des défenderesses à recueillir les renseignements personnels des membres du Groupe est, par la nature même de son entreprise, purement commercial : chacune compile ces renseignements afin d'en commercialiser l'accès auprès de tiers, comme allégué à l'égard de chacune des défenderesses à la section III de la présente;

817. La collecte de renseignements personnels sans consentement sur un grand nombre de personnes à la seule fin de les commercialiser auprès de tiers ne constitue pas un intérêt sérieux et légitime au sens de l'article 4 de la LPRPSP;

818. Ces intérêts, qui sont purement de nature commerciale, ne correspondent pas à l'intérêt sérieux et légitime requis par l'article 4 de la LPRPSP pour procéder à la collecte de renseignements personnels sur des personnes n'ayant aucune relation avec les défenderesses;

819. De surcroît, les défenderesses n'ont jamais déterminé, avant la collecte, les fins de celle-ci à l'égard des demandeurs et des membres du Groupe, ni ne les en ont informés, en contravention à l'obligation de détermination préalable des fins imposée par l'article 4 de la LPRPSP;

820. Les défenderesses contreviennent ainsi à l'article 4 de la LPRPSP;

iii) La collecte des renseignements personnels des demandeurs et des membres du Groupe contrevient à la LPRPSP

821. L'article 6 de la LPRPSP prévoit :

- *Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé*, RLRQ c. P-39.1, art. 6 :

6. La personne qui recueille des renseignements personnels sur autrui doit les recueillir auprès de la personne concernée, à moins que celle-ci ne consente à la cueillette auprès de tiers.

Toutefois, elle peut, sans le consentement de la personne concernée, recueillir ces renseignements auprès d'un tiers si la loi l'autorise.

Elle peut faire de même si elle a un intérêt sérieux et légitime et si l'une ou l'autre des conditions suivantes se réalise :

1° les renseignements sont recueillis dans l'intérêt de la personne concernée et ils ne peuvent être recueillis auprès de celle-ci en temps opportun;

2° la cueillette auprès d'un tiers est nécessaire pour s'assurer de l'exactitude des renseignements.

822. Chacune des défenderesses recueille les renseignements personnels des membres du Groupe auprès de tiers, et non auprès des personnes concernées, comme allégué à l'égard de chacune des défenderesses à la section III de la présente;

823. Or, les demandeurs et les membres du Groupe n'ont jamais consenti à ce que leurs renseignements personnels soient recueillis auprès de tiers;

824. Les défenderesses contreviennent ainsi à l'article 6 de la LPRPSP;

825. En outre, l'article 8 de la LPRPSP prévoit :

➤ *Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé*, RLRQ c. P-39.1, art. 8 :

8. La personne qui recueille des renseignements personnels auprès de la personne concernée doit, lors de la collecte et par la suite sur demande, l'informer :

1° des fins auxquelles ces renseignements sont recueillis;

2° des moyens par lesquels les renseignements sont recueillis;

3° des droits d'accès et de rectification prévus par la loi;

4° de son droit de retirer son consentement à la communication ou à l'utilisation des renseignements recueillis.

Le cas échéant, la personne concernée est informée du nom du tiers pour qui la collecte est faite, du nom des tiers ou des catégories de tiers à qui il est nécessaire de communiquer les renseignements aux fins visées au paragraphe 1° du premier alinéa et de la possibilité que les renseignements soient communiqués à l'extérieur du Québec.

Sur demande, la personne concernée est également informée des renseignements personnels recueillis auprès d'elle, des catégories de personnes qui ont accès à ces renseignements au sein de l'entreprise, de la durée de conservation de ces renseignements, ainsi que des coordonnées de la personne responsable de la protection des renseignements personnels.

L'information doit être transmise à la personne concernée en termes simples et clairs, quel que soit le moyen utilisé pour recueillir les renseignements.

826. L'article 8.3 de la LPRPSP prévoit, pour sa part :

- *Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé*, RLRQ c. P-39.1, art. 8.3 :

8.3. Toute personne qui fournit ses renseignements personnels suivant l'article 8 consent à leur utilisation et à leur communication aux fins visées au paragraphe 1° du premier alinéa de cet article.

827. Or, les demandeurs et les membres du Groupe n'ont jamais été avisés que leurs renseignements personnels seraient recueillis au nom des défenderesses;
828. Les défenderesses ne peuvent conséquemment pas prétendre que le consentement présumé selon l'article 8.3 de la LPRPSP s'applique;
829. Dès lors, les défenderesses ne peuvent s'appuyer sur aucune base légitime pour la collecte des renseignements personnels des membres du Groupe, ce qui constitue en outre une violation de l'article 5 de la LPRPSP, qui dispose que la collecte de renseignements personnels ne peut se faire que par des moyens licites :

- *Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé*, RLRQ c. P-39.1, art. 5 :

5. La personne qui recueille des renseignements personnels sur autrui ne doit recueillir que les renseignements nécessaires aux fins déterminées avant la collecte.

Ces renseignements doivent être recueillis par des moyens licites.

iv) Défaut d'aviser les demandeurs et les membres du Groupe d'activités de profilage

830. Qui plus est, l'article 8.1 de la LPRPSP prévoit :

- *Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé*, RLRQ c. P-39.1, art. 8.1 :

8.1. En plus des informations devant être fournies suivant l'article 8, la personne qui recueille des renseignements personnels auprès de la personne concernée en ayant recours à une technologie comprenant des fonctions permettant de l'identifier, de la localiser ou d'effectuer un profilage de celle-ci doit, au préalable, l'informer :

1° du recours à une telle technologie;

2° des moyens offerts pour activer les fonctions permettant d'identifier, de localiser ou d'effectuer un profilage.

Le profilage s'entend de la collecte et de l'utilisation de renseignements personnels afin d'évaluer certaines caractéristiques d'une personne physique, notamment à des fins d'analyse du rendement au travail, de la situation économique, de la santé, des préférences personnelles, des intérêts ou du comportement de cette personne.

831. Chacune des défenderesses effectue le profilage des membres du Groupe au sens de l'article 8.1, en recueillant et en utilisant leurs renseignements personnels afin d'évaluer certaines de leurs caractéristiques — notamment leurs intérêts, leurs préférences personnelles et leur comportement— au moyen de scores, d'inférences et de classifications

générés par des procédés technologiques, le tout comme allégué à l'égard de chacune des défenderesses à la section III de la présente;

832. Or, aucune des défenderesses n'a informé les membres du Groupe du recours à une telle technologie de profilage, ni des moyens offerts pour en activer les fonctions;
833. Les défenderesses contreviennent ainsi à l'article 8.1 de la LPRPSP;
834. L'absence, par chacune des défenderesses, de toute information préalable sur ces technologies de profilage et sur leurs modalités d'activation prive les membres du Groupe de leur droit fondamental à l'autodétermination décisionnelle et exacerbe tant le préjudice subi que la nature illicite des atteintes portées à leur droit au respect de la vie privée;
835. Cette carence informationnelle s'inscrit en outre dans un contexte de manquements systématiques aux obligations de transparence et contribue à qualifier la conduite de chacune des défenderesses d'intentionnelle au sens de l'article 49 de la Charte;

v) Défaut d'obtenir le consentement des demandeurs et des membres du Groupe pour la communication de leurs renseignements personnels à des tiers

836. L'article 13 de la LPRPSP prévoit :

➤ *Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé*, RLRQ c. P-39.1, art. 13 :

13. Nul ne peut communiquer à un tiers les renseignements personnels qu'il détient sur autrui, à moins que la personne concernée n'y consente ou que la présente loi ne le prévoie.

Le consentement doit être manifesté de façon expresse dès qu'il s'agit d'un renseignement personnel sensible.

837. L'article 15 de la LPRPSP prévoit :

➤ *Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé*, RLRQ c. P-39.1, art. 15 :

15. Le consentement à la communication par un tiers de renseignements personnels peut être donné par la personne concernée à la personne qui les recueille auprès de ce tiers.

838. Chacune des défenderesses communique à des tiers — ses clients et ses utilisateurs — les renseignements personnels des membres du Groupe qu'elle détient, notamment en leur en vendant l'accès, le tout comme allégué à l'égard de chacune des défenderesses à la section III de la présente;
839. Or, les demandeurs et les membres du Groupe n'ont jamais consenti à ce que leurs renseignements personnels soient communiqués par les défenderesses à des tiers;

840. En communiquant ainsi les renseignements personnels des demandeurs et des membres du Groupe à leurs clients et à leurs utilisateurs, les défenderesses contreviennent à l'article 13 de la LPRPSP et de l'article 37 du *Code civil*;

vi) Défaut de prendre des mesures de sécurité raisonnables

841. L'article 10 de la LPRPSP prévoit :

➤ *Loi sur la protection des renseignements personnels dans le secteur privé*, RLRQ c. P-39.1, art. 10 :

10. Toute personne qui exploite une entreprise doit prendre les mesures de sécurité propres à assurer la protection des renseignements personnels collectés, utilisés, communiqués, conservés ou détruits et qui sont raisonnables compte tenu, notamment, de leur sensibilité, de la finalité de leur utilisation, de leur quantité, de leur répartition et de leur support.

842. L'obligation de sécurité imposée par l'article 10 de la LPRPSP doit être évaluée en fonction de critères cumulatifs, dont la sensibilité des renseignements en cause, leur quantité et leur répartition;
843. En l'espèce, PDL détient 2 466 058 443 Profils d'individus, tel qu'allégué au paragraphe 61, comprenant des renseignements personnels tels que des adresses civiques, des numéros de téléphone mobile, des coordonnées géographiques, des adresses courriel personnelles, des années de naissance et des salaires inférés, comme il a été allégué à la section III de la présente demande¹⁸. La quantité et la sensibilité de ces renseignements commandent un niveau de protection proportionnellement élevé;
844. Or, les renseignements personnels détenus par PDL ont fait l'objet d'au moins deux incidents de sécurité majeurs, comme il a été allégué à la section III de la présente demande¹⁹;
845. Le cofondateur de PDL a lui-même reconnu que « once a customer receives data from us, or any other data providers, the data is on their servers and the security is their responsibility », comme il a été allégué à la section III de la présente demande²⁰;
846. Cette déclaration révèle que PDL communique les renseignements personnels du demandeur Fall et des membres du Groupe à ses clients sans conserver de contrôle effectif sur la sécurité de ces renseignements, et qu'elle se décharge expressément de toute responsabilité à cet égard;
847. Un tel modèle d'affaires, qui consiste à recueillir et à communiquer à des tiers les renseignements personnels de milliards d'individus sans prendre de mesures raisonnables pour assurer leur protection une fois communiqués, contrevient à l'article 10 de la LPRPSP;
848. La récurrence des incidents de sécurité impliquant les renseignements personnels détenus par PDL, combinée à l'absence de mécanismes de contrôle, démontre que les mesures de

¹⁸ Par. 61 à 64 et 550

¹⁹ Par. 779 à 788

²⁰ Par. 784

sécurité prises par PDL ne sont pas raisonnables compte tenu de la sensibilité, de la quantité et de la répartition des renseignements personnels qu'elle détient;

c) Atteintes aux droits protégés par la Charte

i) Atteinte au droit au respect de la vie privée des demandeurs et des membres du Groupe

849. L'article 5 de la *Charte* énonce :

➤ *Charte des droits et libertés de la personne*, RLRQ c. C-12, art. 5 :

5. Toute personne a droit au respect de sa vie privée.

850. La conduite systématique de chacune des défenderesses constitue une atteinte manifeste au droit au respect de la vie privée des membres du Groupe, protégé par l'article 5 de la *Charte*, cette atteinte découlant de multiples actions et omissions, dont :

- a. la collecte non autorisée de leurs renseignements personnels auprès de tiers, sans leur consentement;
- b. la compilation et l'agrégation de ces renseignements personnels afin de constituer des profils détaillés des membres du Groupe, sans leur consentement;
- c. l'utilisation de leurs renseignements personnels à des fins strictement commerciales, sans autorisation;
- d. la communication et la divulgation de ces renseignements personnels à des tiers, moyennant rémunération, sans leur consentement;
- e. l'analyse de leur comportement ainsi que l'établissement de profils, de scores et d'inférences les concernant, sans leur consentement ni leur connaissance;

851. Les défenderesses ont systématiquement privé les demandeurs et les membres du Groupe de ce contrôle fondamental sur leurs renseignements personnels, constituant ainsi une violation flagrante de leur droit au respect de la vie privée protégé par l'article 5 de la *Charte*;

ii) Atteinte au droit au respect du secret professionnel

852. L'alinéa premier de l'article 9 de la *Charte* énonce :

➤ *Charte des droits et libertés de la personne*, RLRQ c. C-12, art. 9 al. 1 :

9. Chacun a droit au respect du secret professionnel.

[...]

853. Le demandeur Dessources est notaire et membre de la Chambre des notaires du Québec. À ce titre, il est tenu au secret professionnel en vertu de l'article 9 de la *Charte* et de l'article 35 du *Code de déontologie des notaires*, RLRQ c. N-3, r. 2, à l'égard de certaines informations qui lui sont confiées dans l'exercice de sa profession;

- 854. Comme allégué aux paragraphes 797 à 802, les défenderesses visées accèdent au contenu ou à l'objet des communications électroniques de leurs utilisateurs et des correspondants de ceux-ci, qu'elles collectent et traitent;
- 855. Ce faisant, les défenderesses visées interceptent et traitent des communications protégées par le secret professionnel, notamment celles échangées avec des notaires, des avocats, des médecins ou d'autres professionnels tenus au secret, dont le demandeur Dessources;
- 856. Ces mécanismes de collecte ne comportent aucun filtre, aucune restriction et aucun mécanisme permettant de distinguer et d'exclure les communications protégées par le secret professionnel de celles qui ne le sont pas;
- 857. Compte tenu du volume des communications ainsi captées et de l'absence de toute mesure d'exclusion, l'interception de communications couvertes par le secret professionnel est inhérente à ce procédé de captation indiscriminée;
- 858. Chacune des défenderesses visées porte ainsi atteinte au droit au respect du secret professionnel garanti par l'article 9 de la Charte;
- 859. Cette violation du droit au respect du secret professionnel constitue une atteinte grave aux droits fondamentaux des membres du Groupe, d'autant plus que le secret professionnel est considéré comme un pilier fondamental de notre système juridique;

iii) Les atteintes aux droits garantis par la *Charte* sont illicites et intentionnelles

- 860. L'article 49 de la *Charte* énonce que :

➤ *Charte des droits et libertés de la personne*, RLRQ c. C-12, art. 49 :

49. Une atteinte illicite à un droit ou à une liberté reconnu par la présente Charte confère à la victime le droit d'obtenir la cessation de cette atteinte et la réparation du préjudice moral ou matériel qui en résulte.

En cas d'atteinte illicite et intentionnelle, le tribunal peut en outre condamner son auteur à des dommages-intérêts punitifs.

- 861. Les atteintes aux droits fondamentaux des membres du Groupe commises par chacune des défenderesses sont manifestement illicites, en ce qu'elles contreviennent directement à la Charte ainsi qu'aux obligations des défenderesses en vertu de la LPRPSP et du Code civil;
- 862. Ces atteintes revêtent également un caractère intentionnel au sens de l'article 49 de la *Charte*;
- 863. Chacune des défenderesses a en effet délibérément mis en place un modèle d'affaires reposant sur la collecte, l'utilisation et la communication systématiques et non autorisées des renseignements personnels d'un grand nombre de personnes, dont les membres du Groupe;
- 864. Chacune des défenderesses :
 - a. connaissait ou aurait dû connaître les obligations auxquelles elle était soumise en matière de protection des renseignements personnels;

- b. a sciemment choisi d'ignorer ces obligations afin de maximiser ses profits;
- c. a délibérément conçu ses systèmes pour recueillir le plus grand nombre possible de renseignements personnels sans obtenir le consentement des personnes concernées;
- d. a persévéré dans ces pratiques malgré sa connaissance des atteintes aux droits qu'elles engendraient, privilégiant ainsi ses intérêts commerciaux au détriment des droits fondamentaux des membres du Groupe;

865. Cette conduite démontre une insouciance à l'égard des droits des membres du Groupe, justifiant ainsi l'octroi de dommages-intérêts punitifs en vertu du deuxième alinéa de l'article 49 de la *Charte*;
866. La conduite des défenderesses est d'autant plus répréhensible qu'elle s'inscrit dans un contexte où la protection des renseignements personnels est un enjeu sociétal majeur, que les personnes sont de plus en plus sensibilisées à l'importance de la protection de leur vie privée, et que le législateur a récemment renforcé les obligations en la matière, notamment par la modernisation de la LPRPSP;

V. LES CONDITIONS REQUISES POUR INSTITUER UNE ACTION COLLECTIVE (ART. 575 C.P.C.)

a) Les demandes des membres soulèvent des questions de droit ou de faits identiques, similaires ou connexes (par. 575[1°] C.p.c.)

867. Les questions de faits et de droit identiques, similaires ou connexes reliant chaque membre du Groupe aux défenderesses et que les demandeurs entendent faire trancher par l'action collective sont les suivantes :
- a. Les défenderesses ont-elles porté atteinte au droit au respect de la vie privée des demandeurs et des membres du Groupe en contravention au *Code civil* et à la *Charte*?
 - b. Les défenderesses ont-elles constitué des dossiers sur les demandeurs et sur les membres du Groupe sans avoir un intérêt sérieux et légitime à le faire en contravention au *Code civil*?
 - c. Les défenderesses ont-elles recueilli les renseignements personnels des demandeurs et des membres du Groupe en contravention à la LPRPSP?
 - d. Les défenderesses ont-elles profilé les demandeurs et les membres du Groupe en contravention à la LPRPSP?
 - e. Les défenderesses ont-elles communiqué à des tiers les renseignements personnels des demandeurs et des membres du Groupe en contravention à la LPRPSP?
 - f. Seamless Contacts, ContactOut, UserGems, LeadIQ, SalesIntel, Adapt et Instantly ont-elles porté atteinte au droit des membres du Groupe au respect du secret professionnel, en contravention à la *Charte*?

- g. People Data Labs a-t-elle manqué à son obligation d'assurer la protection des renseignements personnels des membres du Groupe qu'elle détient, en contravention à la LPRPSP?
- h. Les renseignements personnels collectés, utilisés et/ou communiqués à des fins commerciales par les défenderesses sans le consentement des demandeurs et des membres du Groupe ont-ils une valeur? Si oui, quelle est la valeur de ces renseignements personnels?
- i. Le cas échéant, les demandeurs et les membres du Groupe ont-ils subi un préjudice découlant de la collecte, de l'utilisation et/ou de la communication à des fins commerciales par les défenderesses de leurs renseignements personnels effectuée(s) sans leur consentement?
- j. Les demandeurs et les membres du Groupe sont-ils en droit d'obtenir des défenderesses le remboursement des sommes engagées pour les présentes procédures et pour toute enquête relative à la présente affaire?
- k. Les défenderesses doivent-elles être condamnées à payer des dommages-intérêts punitifs aux demandeurs et aux membres du Groupe et, le cas échéant, quelle est la valeur des dommages-intérêts punitifs auxquels doivent être condamnées les défenderesses?

868. Compte tenu de la nature des questions soulevées et de leur connexité, la condition prévue au paragraphe 575(1°) du *Code de procédure civile* est également satisfaite en l'espèce;

**b) Les faits allégués paraissent justifier les conclusions recherchées
(par. 575[2°] C.p.c.)**

869. Les conclusions que les demandeurs recherchent contre les défenderesses et qui sont justifiées à la lumière des faits allégués à la présente demande sont :

ACCUEILLIR l'action collective;

CONDAMNER les défenderesses à payer aux membres du Groupe une somme à déterminer afin de compenser le préjudice subi, incluant une somme égale à la valeur des renseignements personnels collectés, utilisés et/ou communiqués à des fins commerciales par les défenderesses sans le consentement des membres du Groupe, le tout avec intérêts au taux légal ainsi que l'indemnité additionnelle prévue à l'article 1619 du *Code civil* depuis la date de signification de la demande d'autorisation pour exercer une action collective; et en **ORDONNER** le recouvrement collectif;

CONDAMNER les défenderesses à payer aux membres du Groupe un montant à être déterminé à titre de dommages-intérêts punitifs, le tout avec intérêts au taux légal ainsi que l'indemnité additionnelle prévue à l'article 1619 du *Code civil* depuis la date de signification de la demande d'autorisation pour exercer une action collective; et en **ORDONNER** le recouvrement collectif;

RECONVOQUER les parties dans les 30 jours du jugement final afin de fixer les modalités du recouvrement;

LE TOUT avec les frais de justice, incluant les frais d'experts, d'avis et d'administration du processus de recouvrement.

c) La composition du groupe proposé rend difficile ou peu pratique l'application des règles sur le mandat d'ester en justice pour le compte d'autrui ou sur la jonction d'instance (par. 575[3°] C.p.c.)

870. Le Groupe est composé d'un nombre indéterminé de membres sur lesquels les défenderesses ont recueilli des renseignements personnels pour ensuite les utiliser et les communiquer à des tiers;
871. Les demandeurs ignorent le nombre exact de membres du Groupe proposé, mais celui-ci est manifestement considérable : les défenderesses exploitent des bases de données contenant les renseignements personnels d'un très grand nombre de personnes physiques résidant au Québec;
872. Les demandeurs ne sont pas en mesure de distinguer, parmi ce nombre, les profils de personnes physiques québécoises ayant choisi de figurer dans ces bases de données de ceux qui n'y ont pas consenti;
873. L'identité de chacun de ces membres est connue des défenderesses et il sera facile de procéder à leur identification en utilisant les dossiers des défenderesses;
874. Les membres du Groupe, à titre de particuliers, n'ont pas les ressources des défenderesses et la poursuite de recours individuels par chacun des membres du Groupe ne serait pas économique, en plus de ne pas constituer une utilisation adéquate ni efficace des ressources judiciaires;
875. Les membres du Groupe se verraient ainsi privés de l'accès à la justice en l'absence d'une action collective;
876. Le présent recours se justifie également par son effet dissuasif, visant à inciter les défenderesses à modifier leur comportement, leurs politiques et leurs procédures;
877. Ce recours est le moyen approprié pour résoudre efficacement et équitablement le présent litige sans encombrer le système de justice, en évitant une multitude de recours individuels en plus de permettre d'éviter le risque de décisions contradictoires sur les mêmes faits et questions;
878. Vu le nombre de membres du Groupe, il est difficile, sinon impossible, d'identifier ou de retracer la totalité des membres impliqués dans la présente action collective et de les contacter pour obtenir un mandat d'ester en justice pour le compte d'autrui ou pour procéder par voie de jonction d'instance;
879. Partant, la condition prévue au paragraphe 575(3°) du *Code de procédure civile*, relative à la composition du groupe nécessaire pour obtenir l'autorisation du tribunal afin d'exercer le présent recours, est satisfaite;

d) Les demandeurs sont en mesure d'assurer une représentation adéquate des membres du groupe proposé (par. 575[4°] C.p.c.)

- 880. Les demandeurs demandent à ce que le statut de représentants du groupe proposé leur soit attribué;
- 881. Les demandeurs sont en mesure d'assurer une représentation adéquate des membres du groupe proposé. En outre, ils ont la capacité et l'intérêt pour représenter tous les membres du groupe proposé;
- 882. Les demandeurs sont disposés à gérer la présente action collective dans l'intérêt des membres du groupe proposé et ils sont déterminés à mener le présent dossier, le tout au bénéfice de tous les membres du groupe proposé ainsi qu'à consacrer le temps nécessaire à la présente affaire, tant devant la Cour supérieure que devant le Fonds d'aide aux actions collectives, le cas échéant, ainsi qu'à collaborer avec leurs avocats;
- 883. Les demandeurs sont disposés à consacrer le temps nécessaire pour collaborer avec les membres du groupe proposé qui se feront connaître et à les tenir informés;
- 884. Les demandeurs ont donné mandat à leurs avocats d'obtenir tous les renseignements pertinents au présent dossier et se tiendront informés des développements;
- 885. Les demandeurs ont collaboré et se sont engagés à collaborer avec leurs avocats à toutes les étapes du processus et à fournir les informations nécessaires pour assurer l'avancement de la présente action collective;
- 886. Les demandeurs agissent de bonne foi et souhaitent exercer une action collective dans le but de faire reconnaître les droits des membres du groupe proposé et de remédier aux préjudices que chacun d'eux a subis;
- 887. Les demandeurs sont donc en mesure d'assurer une représentation adéquate des membres du Groupe au sens du paragraphe 575(4°) du *Code de procédure civile*;

VI. LES DOMMAGES SUBIS PAR LES DEMANDEURS ET LES MEMBRES DU GROUPE

a) Dommages-intérêts compensatoires

- 888. Les demandeurs et les membres du Groupe ont subi un préjudice résultant des actes et omissions des défenderesses, notamment l'utilisation non divulguée à l'avance de leurs renseignements personnels par un tiers, ainsi que la perte de la valeur économique de ces renseignements, que les défenderesses ont commercialisés sans leur consentement;
- 889. Le préjudice subi inclut notamment :
 - a. **la perte de contrôle sur leurs renseignements personnels**, ces derniers ayant été divulgués et commercialisés sans leur consentement, privant ainsi les demandeurs et les membres du Groupe de contrôle sur l'utilisation subséquente de leurs renseignements personnels;

- b. **l'exposition à un suivi comportemental et à la manipulation algorithmique**, les défenderesses ayant permis un profilage invasif et détaillé permettant de prédire les intérêts, opinions et comportements des membres du Groupe, facilitant ainsi leur manipulation par des campagnes publicitaires ciblées susceptibles d'influencer leurs choix d'achat, opinions politiques, et d'exploiter leurs vulnérabilités;
- c. **le stress et l'anxiété**, découlant de la crainte légitime d'utilisation abusive ou frauduleuse de leurs renseignements personnels, ainsi que de la possibilité d'être soumis à un traitement discriminatoire basé sur le profilage effectué à partir de leurs renseignements personnels;
- d. **l'utilisation de leurs renseignements personnels pour créer des modèles de tarification discriminatoires** pouvant entraîner des coûts plus élevés pour l'accès à des biens ou services;
- e. **l'atteinte à leur autonomie décisionnelle** causée par l'exposition non consentie à des mécanismes de manipulation comportementale compromettant leur capacité de prendre des décisions libres et éclairées.

- 890. Plusieurs membres du Groupe ont engagé — ou devront engager — diverses dépenses pour protéger leur identité numérique;
- 891. Plusieurs membres du Groupe, incluant les demandeurs, ont subi un préjudice lié à la divulgation sans consentement de leurs renseignements personnels par les défenderesses;
- 892. Entre autres choses, plusieurs membres du Groupe, incluant les demandeurs, ont subi des inconvénients causés par des communications non sollicitées résultant de la divulgation de leurs renseignements personnels;
- 893. Plusieurs membres du Groupe, incluant les demandeurs, ont subi un préjudice résultant de la perte de contrôle sur leurs renseignements personnels, caractérisé notamment par l'impossibilité de déterminer l'étendue de la diffusion de ces données et par l'incapacité d'exercer leurs droits à l'autodétermination informationnelle;
- 894. Les défenderesses engagent ainsi leur responsabilité envers l'ensemble des membres du groupe proposé et ceux-ci sont en droit d'obtenir des défenderesses le paiement d'une somme égale à la valeur des renseignements personnels communiqués à des tiers à des fins commerciales sans leur consentement et autres dommages-intérêts compensatoires pour compenser le préjudice subi;
- 895. Enfin, les membres du groupe proposé sont en droit d'obtenir des défenderesses le remboursement des sommes engagées pour les présentes procédures et pour toute enquête relative à la présente affaire;

b) Dommages-intérêts punitifs

- 896. Les atteintes des défenderesses aux droits au respect de la vie privée des demandeurs et des membres du Groupe sont illicites et intentionnelles au sens de l'article 49 de la *Charte*, justifiant ainsi l'octroi de dommages-intérêts punitifs pour un montant à être déterminé;
- 897. Les défenderesses ont également porté atteinte de manière illicite et intentionnelle à plusieurs des droits conférés par la LPRPSP ainsi que par les articles 35 à 40 du *Code civil*

justifiant ainsi l'octroi de dommages-intérêts punitifs en vertu de l'article 93.1 de la LPRPSP pour un montant à être déterminé;

898. À tout le moins, les défenderesses ont adopté un comportement qui dénote une insouciance, une imprudence ou une négligence grossière à l'égard des droits conférés par la LPRPSP ainsi que par les articles 35 à 40 du *Code civil* justifiant ainsi l'octroi de dommages-intérêts punitifs en vertu de l'article 93.1 de la LPRPSP pour un montant à déterminer;
899. Les facteurs suivants militent en faveur de l'octroi de dommages-intérêts punitifs importants :
- a. La gravité de l'atteinte aux droits fondamentaux des membres du Groupe;
 - b. La persistance des défenderesses dans leurs pratiques illicites malgré leur connaissance des obligations qui leur incombent en vertu du droit applicable;
 - c. L'ampleur des revenus générés par les défenderesses grâce à l'exploitation non autorisée des renseignements personnels des membres du Groupe;
 - d. La nécessité de dissuader les défenderesses et d'autres entreprises similaires d'adopter des pratiques semblables à l'avenir;
 - e. L'importance d'établir un précédent clair quant à l'illégalité de l'exploitation commerciale non autorisée de renseignements personnels;
900. Les dommages-intérêts punitifs doivent dénoncer le fait que les modèles d'affaires des défenderesses reposent essentiellement sur la violation systématique de droits fondamentaux;
901. La gravité objective des fautes commises par les défenderesses, conjuguée à leur capacité financière, milite en faveur de l'octroi de dommages-intérêts punitifs importants. La disproportion manifeste entre l'importance des atteintes systémiques aux droits fondamentaux des membres du Groupe et la réparation strictement compensatoire qui pourrait être accordée rend nécessaire l'imposition de tels dommages-intérêts punitifs, dont le quantum est à déterminer;

VII. LES DEMANDEURS PROPOSENT QUE L'ACTION COLLECTIVE SOIT EXERCÉE DANS LE DISTRICT DE MONTRÉAL

902. Les demandeurs proposent que l'action collective soit exercée devant la Cour supérieure siégeant dans le district de Montréal, pour les motifs ci-après exposés :
903. Les membres du Groupe sont répartis sur l'ensemble du territoire québécois. Considérant que Montréal est la région administrative la plus densément peuplée de la province, il est ainsi raisonnable de présumer qu'une concentration importante de membres du Groupe y réside;
904. Les avocats soussignés maintiennent leur établissement professionnel dans le district de Montréal, élément qui, bien que subsidiaire, favorise une gestion efficiente de l'instance.

VIII. CONCLUSIONS

PAR CES MOTIFS, PLAISE AU TRIBUNAL :

ACCUEILLIR la présente demande pour autorisation d'exercer une action collective et pour être désignés représentants;

AUTORISER l'exercice d'une action collective contre les défenderesses;

ATTRIBUER aux demandeurs le statut de représentants pour le groupe suivant :

Toutes les personnes physiques résidant au Québec :

(i) dont les renseignements personnels étaient détenus, utilisés, communiqués et/ou autrement commercialisés par l'une ou plusieurs des défenderesses sans leur consentement depuis le 20 août 2023, indépendamment de la date de leur collecte initiale;

ou

(ii) dont les renseignements personnels ont été collectés, utilisés, communiqués et/ou autrement commercialisés par l'une ou plusieurs des défenderesses sans leur consentement depuis le 20 août 2023.

IDENTIFIER comme suit les principales questions de fait ou de droit qui seront traitées collectivement :

- a. Les défenderesses ont-elles porté atteinte au droit au respect de la vie privée des demandeurs et des membres du Groupe en contravention au *Code civil* et à la *Charte*?
- b. Les défenderesses ont-elles constitué des dossiers sur les demandeurs et sur les membres du Groupe sans avoir un intérêt sérieux et légitime à le faire en contravention au *Code civil*?
- c. Les défenderesses ont-elles recueilli les renseignements personnels des demandeurs et des membres du Groupe en contravention à la LPRPSP?
- d. Les défenderesses ont-elles profilé les demandeurs et les membres du Groupe en contravention à la LPRPSP?
- e. Les défenderesses ont-elles communiqué à des tiers les renseignements personnels des demandeurs et des membres du Groupe en contravention à la LPRPSP?
- f. Seamless Contacts, ContactOut, UserGems, LeadIQ, SalesIntel, Adapt et Instantly ont-elles porté atteinte au droit des membres du Groupe au respect du secret professionnel, en contravention à la *Charte*?

- g. People Data Labs a-t-elle manqué à son obligation d'assurer la protection des renseignements personnels des membres du Groupe qu'elle détient, en contravention à la LPRPSP?
- h. Les renseignements personnels collectés, utilisés et/ou communiqués à des fins commerciales par les défenderesses sans le consentement des demandeurs et des membres du Groupe ont-ils une valeur? Si oui, quelle est la valeur de ces renseignements personnels?
- i. Le cas échéant, les demandeurs et les membres du Groupe ont-ils subi un préjudice découlant de la collecte, de l'utilisation et/ou de la communication à des fins commerciales par les défenderesses de leurs renseignements personnels effectuée(s) sans leur consentement?
- j. Les demandeurs et les membres du Groupe sont-ils en droit d'obtenir des défenderesses le remboursement des sommes engagées pour les présentes procédures et pour toute enquête relative à la présente affaire?
- k. Les défenderesses doivent-elles être condamnées à payer des dommages-intérêts punitifs aux demandeurs et aux membres du Groupe et, le cas échéant, quelle est la valeur des dommages-intérêts punitifs auxquels doivent être condamnées les défenderesses?

IDENTIFIER comme suit les conclusions recherchées qui s'y rattachent :

ACCUEILLIR l'action collective;

CONDAMNER les défenderesses à payer aux membres du Groupe une somme à déterminer afin de compenser le préjudice subi, incluant une somme égale à la valeur des renseignements personnels collectés, utilisés et/ou communiqués à des fins commerciales par les défenderesses sans le consentement des membres du Groupe, le tout avec intérêts au taux légal ainsi que l'indemnité additionnelle prévue à l'article 1619 du *Code civil* depuis la date de signification de la demande d'autorisation pour exercer une action collective; et en **ORDONNER** le recouvrement collectif;

CONDAMNER les défenderesses à payer aux membres du Groupe un montant à être déterminé à titre de dommages-intérêts punitifs, le tout avec intérêts au taux légal ainsi que l'indemnité additionnelle prévue à l'article 1619 du *Code civil* depuis la date de signification de la demande d'autorisation pour exercer une action collective; et en **ORDONNER** le recouvrement collectif;

RECONVOQUER les parties dans les 30 jours du jugement final afin de fixer les modalités du recouvrement;

LE TOUT avec les frais de justice, incluant les frais d'experts, d'avis et d'administration du processus de recouvrement.

DÉCLARER qu'à moins d'exclusion, les membres du Groupe seront liés par tout jugement à intervenir sur l'action collective de la manière prévue par la loi;

FIXER le délai d'exclusion à soixante (60) jours après la date de l'avis aux membres, délai à l'expiration duquel les membres du Groupe qui ne se seront pas prévalus des moyens d'exclusion seront liés par tout jugement à intervenir;

ORDONNER la publication d'un avis aux membres selon les modalités à être déterminées par le Tribunal;

TRANSMETTRE le dossier à la juge en chef pour détermination du district dans lequel l'action collective devra être exercée et désignation de la juge pour l'entendre;

LE TOUT avec les frais de justice, y compris les frais de publication des avis aux membres.

Montréal, le 20 août 2026



Mike Siméon, avocat

M^e Mike Siméon

Courriel : msimeon@mslex.ca

2000, rue Mansfield, bureau 1610

Montréal (Québec) H3A 3A4

Téléphone : 514 380-5915

Télécopieur : 514 866-8719

Notifications : notification@mslex.ca

Avocat des demandeurs

Notre référence : 688-19291

Montréal, le 20 août 2026



Arvand Abab, avocat

M^e Arvand Abab

Courriel : aabab@aalex.ca

500, Place d'Armes, bureau 1800

Montréal (Québec) H2Y 2W2

Téléphone : 438 816-9126

Notifications : notification@aalex.ca

Avocat des demandeurs

Notre référence : AAL008-2026

Montréal, le 20 août 2026



Papa Adama Ndour, avocat

M^e Papa Adama Ndour

Courriel : pandour@panlex.ca

500, Place d'Armes, bureau 1800

Montréal (Québec) H2Y 2W2

Téléphone : 438 817-1173

Notifications : notification@panlex.ca

Avocat des demandeurs

Notre référence : 001-01