



2ND SESSION, 39TH LEGISLATURE, ONTARIO  
59 ELIZABETH II, 2010

2<sup>e</sup> SESSION, 39<sup>e</sup> LÉGISLATURE, ONTARIO  
59 ELIZABETH II, 2010

## Bill 102

## Projet de loi 102

**An Act to amend  
the Arthur Wishart Act  
(Franchise Disclosure), 2000**

**Loi modifiant  
la Loi Arthur Wishart de 2000  
sur la divulgation relative  
aux franchises**

**Co-sponsors:**  
Ms Jaczek  
Ms DiNovo  
Mr. N. Miller

**Coparrains :**  
M<sup>me</sup> Jaczek  
M<sup>me</sup> DiNovo  
M. N. Miller

### Private Members' Bill

### Projet de loi de députés

1st Reading      September 15, 2010  
2nd Reading  
3rd Reading  
Royal Assent

1<sup>re</sup> lecture      15 septembre 2010  
2<sup>e</sup> lecture  
3<sup>e</sup> lecture  
Sanction royale



#### EXPLANATORY NOTE

The Bill amends the *Arthur Wishart Act (Franchise Disclosure), 2000* to require a franchisor to provide a prospective franchisee with an educational document containing specified information. Before entering into the agreement, the prospective franchisee is required to provide the franchisor with a signed, written acknowledgment that the franchisee has examined the educational document.

#### NOTE EXPLICATIVE

Le projet de loi modifie la *Loi Arthur Wishart de 2000 sur la divulgation relative aux franchises* afin d'exiger que les franchis-seurs fournissent aux franchiseés éventuels un guide contenant des renseignements précisés et que, avant de conclure un contrat de franchisage, les franchiseés éventuels fournissent aux franchi-seurs une reconnaissance écrite signée portant qu'ils ont exami-né ce guide.

**An Act to amend  
the Arthur Wishart Act  
(Franchise Disclosure), 2000**

Note: This Act amends the *Arthur Wishart Act (Franchise Disclosure), 2000*. For the legislative history of the Act, see the Table of Consolidated Public Statutes – Detailed Legislative History at [www.e-Laws.gov.on.ca](http://www.e-Laws.gov.on.ca).

Her Majesty, by and with the advice and consent of the Legislative Assembly of the Province of Ontario, enacts as follows:

**1. The *Arthur Wishart Act (Franchise Disclosure), 2000* is amended by adding the following section:**

**Educational document**

**5.1** (1) Before or at the same time that a franchisor provides a prospective franchisee with a disclosure document under subsection 5 (1), the franchisor shall provide the prospective franchisee with an educational document setting out the following in respect of the decision to enter into the franchise agreement:

1. Self-evaluation criteria for the prospective franchisee to consider, including,
  - i. whether the prospective franchisee has the capital required for investment,
  - ii. whether the prospective franchisee has the necessary management skills, education and work experience,
  - iii. whether the prospective franchisee is fully aware of the work involved in operating the business associated with the franchise and whether the prospective franchisee can work within the limits of a franchise system,
  - iv. what would be the best franchise for the prospective franchisee, based on consideration of,
    - A. lines of business that are successful and that are expected to continue to succeed, and
    - B. lines of business in respect of which the prospective franchisee is interested, and
  - v. whether entering into the franchise agreement is the only means by which the prospective franchisee may succeed in engaging in the line of business in which the prospective franchisee is interested.

**Loi modifiant  
la Loi Arthur Wishart de 2000  
sur la divulgation relative  
aux franchises**

Remarque : La présente loi modifie la *Loi Arthur Wishart de 2000 sur la divulgation relative aux franchises*, dont l'historique législatif figure à la page pertinente de l'Historique législatif détaillé des lois d'intérêt public codifiées sur le site [www.lois-en-ligne.gouv.on.ca](http://www.lois-en-ligne.gouv.on.ca).

Sa Majesté, sur l'avis et avec le consentement de l'Assemblée législative de la province de l'Ontario, édicte :

**1. La *Loi Arthur Wishart de 2000 sur la divulgation relative aux franchises* est modifiée par adjonction de l'article suivant :**

**Guide de renseignements**

**5.1** (1) Avant de fournir au franchiseé éventuel le document d'information visé au paragraphe 5 (1) ou au moment de le faire, le franchiseur lui fournit un guide de renseignements énonçant ce qui suit à l'égard de la décision de conclure le contrat de franchise :

1. Les critères d'auto-évaluation qui serviront au franchiseé éventuel à déterminer, notamment :
  - i. s'il a le capital à investir voulu,
  - ii. s'il possède les aptitudes à la gestion, la formation et l'expérience de travail nécessaires,
  - iii. s'il est bien conscient du travail que demande l'exploitation de l'entreprise associée à la franchise et s'il peut travailler dans le cadre d'un système de franchise,
  - iv. quelle serait la meilleure franchise pour lui, compte tenu de ce qui suit :
    - A. les secteurs d'activité qui ont du succès et dont le succès devrait se poursuivre,
    - B. les secteurs d'activité à l'égard desquels il démontre de l'intérêt,
  - v. si la conclusion du contrat de franchise est le seul moyen qui lui permette de réussir à entrer dans le secteur d'activité qui l'intéresse.

2. Issues for the prospective franchisee to consider in respect of the franchisor and the businesses associated with the franchise, including,
    - i. the franchisor's background and how long the franchisor has been offering franchises,
    - ii. the financial stability of the businesses associated with the franchise,
    - iii. the extent to which the franchisor is selective when choosing prospective franchisees, including whether the franchisor requested the qualifications and financial standing of the prospective franchisee,
    - iv. the directors, general partners and the officers of the franchisor and their levels of experience,
    - v. how many businesses associated with the franchise are operating currently, whether new locations are being opened on a regular basis and whether any locations have failed,
    - vi. if the franchise is new, the record of accomplishment of the businesses associated with the franchise,
    - vii. whether the franchisor has introduced any new innovations,
    - viii. whether the prospective franchisee has been advised by the franchisor to meet with existing franchisees, and
    - ix. whether the franchisor provides local ongoing training for franchisees.
  3. Issues for the prospective franchisee to consider with respect to the goods or services to be sold, offered for sale or distributed, including,
    - i. what makes the goods or services unique,
    - ii. whether there is a reasonable demand for the goods or services, including whether there has been an increase or decrease in sales and whether demand is seasonal,
    - iii. whether the prospective franchisee may carry other lines of goods or offer other services,
    - iv. whether the goods or services are priced competitively with similar goods or services, and
    - v. if goods will be sold, offered for sale or distributed,
      - A. whether the franchisor can guarantee continual supply at a fair price,
      - B. whether there are warranties or guarantees and who is responsible for them,
      - C. whether the goods are protected by a patent, trademark or copyright, and
2. Les questions concernant le franchiseur et les entreprises associées à la franchise que le franchisé éventuel devra examiner, notamment les suivantes :
    - i. les antécédents du franchiseur et depuis combien de temps il offre des franchises,
    - ii. la stabilité financière des entreprises associées à la franchise,
    - iii. la façon dont le franchiseur choisit les franchisés éventuels, y compris s'il leur a demandé de lui indiquer leurs qualités et leur situation financière,
    - iv. les administrateurs, commandités et dirigeants du franchiseur et leur degré d'expérience,
    - v. le nombre d'établissements associés à la franchise qui sont en exploitation à l'heure actuelle et si de nouveaux emplacements sont ouverts sur une base régulière et si certains emplacements ont échoué,
    - vi. s'il s'agit d'une nouvelle franchise, la fiche de route des entreprises associées à la franchise,
    - vii. si le franchiseur a lancé des innovations,
    - viii. si le franchiseur a conseillé au franchisé éventuel de rencontrer des franchisés en activité,
    - ix. si le franchiseur fournit une formation continue à l'échelle locale aux franchisés.
  3. Les questions concernant les biens ou services devant être vendus, rendus ou offerts, mis en vente ou distribués que le franchisé éventuel devra examiner, notamment les suivantes :
    - i. ce qui rend les biens ou les services uniques,
    - ii. si la demande des biens ou des services est raisonnable, y compris si les ventes ont connu une augmentation ou une diminution et si la demande est saisonnière,
    - iii. si le franchisé éventuel peut offrir d'autres genres de biens ou d'autres services,
    - iv. si le prix des biens ou des services est concurrentiel par rapport à celui de biens ou de services semblables,
    - v. dans le cas de biens qui seront vendus, mis en vente ou distribués :
      - A. si le franchiseur peut garantir un approvisionnement continu à un prix équitable,
      - B. si des garanties sont offertes et qui en est responsable,
      - C. si les biens sont protégés par un brevet d'invention, une marque de commerce ou des droits d'auteur,

- D. whether the prospective franchisee would be permitted to purchase goods from other suppliers when inventory levels become low or if the supply from the franchisor is interrupted and while waiting for the franchisor's goods to arrive.
4. Issues for the prospective franchisee to consider with respect to location and sales territory, including,
- i. whether the territory is clearly defined and exclusive, and what guarantees are provided,
  - ii. the sales potential for the territory and whether the franchisor has provided the prospective franchisee with market information and statistics in support of the sales potential,
  - iii. the future growth potential of the territory,
  - iv. whether the prospective franchisee may select the location and whether there are flexible standards for location and premises,
  - v. whether the prospective franchisee will own or lease the location and the related terms, and
  - vi. competition in the territory.
5. A statement that the prospective franchisee may ask the franchisor for a list of other franchisees operating in the area.
6. Issues that the prospective franchisee may wish to raise with other franchisees, including,
- i. the total investment required by the franchisor,
  - ii. any hidden or unexpected costs,
  - iii. the franchisee's level of satisfaction with the quality of the goods provided by the franchisor,
  - iv. the frequency and reliability of deliveries from the franchisor,
  - v. the length of time before the franchisee's operating expenses were covered by revenue, and the length of time before the franchisee drew a reasonable salary,
  - vi. whether the projected sales and profit figures provided by the franchisor were accurate and whether profits have met the franchisee's expectations,
  - vii. the quality, location and funding of management and staff training,
  - viii. any serious disagreement with the franchisor, the nature of the disagreement and the resolution,
  - ix. the franchisor's promptness and helpfulness in responding to questions from the franchisee,
- D. si le franchisé éventuel est autorisé à acheter des biens auprès d'autres fournisseurs en cas de diminution des stocks ou en cas d'interruption des livraisons du franchiseur en attendant l'arrivée des biens.
4. Les questions concernant l'emplacement et le territoire de vente que le franchisé éventuel devra examiner, notamment les suivantes :
- i. si le territoire est clairement défini et exclusif, ainsi que les garanties fournies à cet égard,
  - ii. le potentiel de vente du territoire et si le franchiseur a fourni au franchisé éventuel des renseignements sur le marché et des statistiques justifiant ce potentiel de vente,
  - iii. le potentiel de croissance future du territoire,
  - iv. si le franchisé éventuel peut choisir l'emplacement et si les normes concernant l'emplacement et les locaux sont flexibles,
  - v. si le franchisé éventuel sera propriétaire ou locataire de l'emplacement et les conditions y afférentes,
  - vi. la concurrence dans le territoire.
5. Une mention indiquant que le franchisé éventuel peut demander au franchiseur une liste des autres franchisés qui font affaire dans le secteur.
6. Les questions que le franchisé éventuel pourrait vouloir soulever auprès d'autres franchisés, notamment les suivantes :
- i. l'investissement total exigé par le franchiseur,
  - ii. les coûts cachés ou inattendus,
  - iii. le niveau de satisfaction du franchisé à l'égard de la qualité des biens que fournit le franchiseur,
  - iv. la fréquence et la fiabilité des livraisons du franchiseur,
  - v. le délai nécessaire pour que le revenu couvre les dépenses d'exploitation du franchisé et le délai avant que le franchisé ne gagne un salaire raisonnable,
  - vi. si les ventes prévues et les bénéfices indiqués par le franchiseur étaient exacts et si les bénéfices ont répondu aux attentes du franchisé,
  - vii. la qualité, l'emplacement et le financement de la gestion et de la formation du personnel,
  - viii. tout désaccord grave avec le franchiseur, la nature du désaccord et son règlement,
  - ix. la promptitude et l'obligeance avec lesquelles le franchiseur répond aux questions du franchisé,

- |   |   |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>x. the franchisee's level of satisfaction with marketing, promotional and advertising assistance from the franchisor,</li> <li>xi. whether the franchisee would prefer to change any terms of the agreement,</li> <li>xii. whether the franchisee would recommend entering into a franchise agreement with the franchisor, and</li> <li>xiii. what steps the franchisee has taken to be successful.</li> </ul> <p>7. A statement that it is advisable to have a lawyer and an accountant review the entire franchise agreement, particularly with respect to bankruptcy, termination, renewal, transfer and sale of the franchise.</p> <p>8. Issues for the prospective franchisee to consider with respect to the franchise agreement, including,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i. whether the agreement protects the prospective franchisee as well as the franchisor,</li> <li>ii. whether the rights and obligations of both parties are clearly stated,</li> <li>iii. whether the agreement is specific as to the type and size of the operation that will be managed,</li> <li>iv. whether the nature, duration, cost and extent of the prospective franchisee's training are outlined in the agreement,</li> <li>v. whether the payments to the franchisor are clearly specified, including the franchise fee, any other fixed yearly payments to the franchisor, royalty payments, advertising payments and fees for continuing services provided by the franchisor,</li> <li>vi. whether the prospective franchisee is required to purchase essential supplies from the franchisor or from designated suppliers and whether a minimum amount of merchandise must be purchased from the franchisor in each year,</li> <li>vii. whether the prospective franchisee has a right to the franchisor's latest innovations,</li> <li>viii. whether there is an annual sales quota and whether it is attainable,</li> <li>ix. what types of reports are required to be provided to the franchisor,</li> <li>x. whether the agreement covers in detail any verbal promises made by the franchisor,</li> <li>xi. whether the franchisor will maintain any necessary federal and provincial registrations,</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>x. le niveau de satisfaction du franchisé quant à l'aide qu'il reçoit du franchiseur en matière de commercialisation, de promotion et de publicité,</li> <li>xi. si le franchisé aimerait modifier des clauses du contrat de franchisage,</li> <li>xii. si le franchisé lui recommanderait de conclure un contrat de franchisage avec le franchiseur,</li> <li>xiii. les mesures prises par le franchisé pour réussir.</li> </ul> <p>7. Une mention indiquant qu'il est souhaitable de faire examiner le contrat de franchisage en entier par un avocat et un comptable, particulièrement en ce qui a trait à la faillite, à la résiliation, au renouvellement, au transfert et à la vente de la franchise.</p> <p>8. Les questions concernant le contrat de franchisage que le franchisé éventuel devra examiner, notamment les suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>i. si le contrat protège le franchisé éventuel ainsi que le franchiseur,</li> <li>ii. si les droits et les obligations des deux parties sont clairement indiqués,</li> <li>iii. si le contrat précise le type et la taille de l'exploitation qui sera gérée,</li> <li>iv. si le contrat précise la nature, la durée, le coût et l'ampleur de la formation du franchisé éventuel,</li> <li>v. si les paiements faits au franchiseur sont clairement précisés, notamment les redevances de franchisage, tout autre paiement annuel fixe fait au franchiseur, les autres redevances, les paiements au titre des frais de publicité et les frais afférents aux services continus que fournit le franchiseur,</li> <li>vi. si le franchisé éventuel est tenu d'acheter des fournitures essentielles auprès du franchiseur ou de fournisseurs désignés et s'il doit acheter une quantité minimale annuelle de marchandises auprès du franchiseur,</li> <li>vii. si le franchisé éventuel a le droit de se prévaloir des innovations les plus récentes du franchiseur,</li> <li>viii. s'il existe un quota de ventes annuel et s'il est atteignable,</li> <li>ix. les types de rapports qui doivent être fournis au franchiseur,</li> <li>x. si le contrat traite en détail des promesses verbales du franchiseur,</li> <li>xi. si le franchiseur maintiendra en vigueur les enregistrements éventuellement nécessaires aux paliers fédéral et provincial,</li> </ul> |
|---|---|

- |  |  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>xii. whether the agreement can be renewed and the applicable terms,</li> <li>xiii. whether royalty payments may be deferred to a later, more profitable month in the case of a monthly loss,</li> <li>xiv. whether the prospective franchisee is required to follow franchisor controls and policies exactly, or whether some creativity regarding the goods or services and their delivery may be exercised,</li> <li>xv. if the location is to be leased, whether the lease is for the same term as the agreement and whether the lease can be renewed upon renewal of the agreement,</li> <li>xvi. whether the prospective franchisee is responsible for the construction or improvement of any premises and, if so, whether the franchisor will provide plans and specifications, and whether the plans and specifications may be altered,</li> <li>xvii. the extent to which the prospective franchisee may choose the territory or location,</li> <li>xxviii. whether the prospective franchisee may sell the franchise and the applicable conditions, including whether any profits from the sale may be kept by the prospective franchisee and how the sale price is determined,</li> <li>xix. how the prospective franchisee will be compensated for goodwill built up in the business associated with the franchise,</li> <li>xx. whether the prospective franchisee or the franchisor can terminate the franchise and any applicable terms, including any penalties,</li> <li>xxi. how much time the prospective franchisee will have to rectify a situation if there is a default on the agreement, and whether there is an arbitration clause regarding defaults,</li> <li>xxii. what happens to the business in the event of prolonged illness or death of the prospective franchisee and whether succession is addressed clearly,</li> <li>xxiii. whether the prospective franchisee is prohibited from engaging in any other business activity for the duration of the agreement, and</li> <li>xxiv. whether the prospective franchisee is prohibited from establishing, owning or working in a competing business for a certain number of years after termination of the agreement.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>xii. si le contrat peut être renouvelé ainsi que les conditions applicables en l'occurrence,</li> <li>xiii. si les paiements de redevances peuvent être reportés à un mois ultérieur affichant des résultats positifs en cas de perte un mois donné,</li> <li>xiv. si le franchisé éventuel est tenu de suivre à la lettre les mesures de contrôle et politiques du franchiseur ou s'il peut faire preuve d'une certaine créativité à l'égard des biens ou des services et de leur fourniture,</li> <li>xv. dans le cas d'un emplacement devant être loué, si le bail couvre la même période que le contrat et s'il peut être reconduit au moment du renouvellement du contrat,</li> <li>xvi. si le franchisé éventuel est responsable de la construction ou de l'amélioration des locaux et, dans l'affirmative, si le franchiseur fournira des plans et devis et si ceux-ci peuvent être modifiés,</li> <li>xvii. la mesure dans laquelle le franchisé éventuel peut choisir le territoire ou l'emplacement,</li> <li>xxviii. si le franchisé éventuel peut vendre la franchise et les conditions applicables en l'occurrence, y compris s'il peut garder une partie des profits découlant de la vente et le mode de fixation du prix de vente,</li> <li>xix. la façon de faire profiter le franchisé éventuel de la survaleur dégagée par l'entreprise associée à la franchise,</li> <li>xx. si le franchisé éventuel ou le franchiseur peut résilier la franchise et les conditions applicables en l'occurrence, y compris les pénalités,</li> <li>xxi. le délai imparti au franchisé éventuel pour rectifier la situation dans le cas où il manquerait à ses obligations contractuelles et s'il existe une clause d'arbitrage en cas de manquement,</li> <li>xxii. ce qu'il advient de l'entreprise en cas de maladie prolongée ou de décès du franchisé éventuel et s'il est traité de la relève clairement,</li> <li>xxiii. s'il est interdit au franchisé éventuel de participer à d'autres activités commerciales pendant la durée du contrat,</li> <li>xxiv. s'il est interdit au franchisé éventuel de mettre sur pied une activité commerciale concurrente, d'en être propriétaire ou d'y travailler pendant un certain nombre d'années à la fin du contrat.</li> </ul> |
|--|--|

9. Any other prescribed information.

**Acknowledgment of prospective franchisee**

(2) Before entering into a franchise agreement on or after the day this section comes into force, a prospective franchisee shall provide the franchisor with a signed, writ-

9. Tout autre renseignement prescrit.

**Reconnaissance : franchisé éventuel**

(2) Avant de conclure un contrat de franchisage le jour de l'entrée en vigueur du présent article ou par la suite, le franchisé éventuel fournit au franchiseur une reconnais-

ten acknowledgment that, at the time of entering into the agreement, the franchisee has reviewed the educational document mentioned in subsection (1).

**2. Subsection 14 (1) of the Act is amended by adding the following clause:**

- (j.1) prescribing matters for the purpose of paragraph 9 of subsection 5.1 (1);

**Commencement**

**3. This Act comes into force on a day to be named by proclamation of the Lieutenant Governor.**

**Short title**

**4. The short title of this Act is the *Arthur Wishart Amendment Act (Franchise Disclosure), 2010*.**

sance écrite signée portant que, au moment de conclure le contrat, il a examiné le guide de renseignements visé au paragraphe (1).

**2. Le paragraphe 14 (1) de la Loi est modifié par adjonction de l'alinéa suivant :**

- j.1) prescrire des renseignements pour l'application de la disposition 9 du paragraphe 5.1 (1);

**Entrée en vigueur**

**3. La présente loi entre en vigueur le jour que le lieutenant-gouverneur fixe par proclamation.**

**Titre abrégé**

**4. Le titre abrégé de la présente loi est *Loi de 2010 modifiant la Loi Arthur Wishart sur la divulgation relative aux franchises*.**