

Arrêt des fluides frigorigènes à fort PRP : quelles sont les alternatives ?

Un panorama complet pour choisir en fonction de l'installation

Réf. REGT1



BORDEAUX : 01/04 ou 18/09 • **LYON** : 24/02 ou 21/10

NANTES : 14/04 ou 04/11 • **PARIS** : 21/02 ou 06/10

DISPONIBLE EN INTRA

DURÉE : 1 jour - 7h30 • **DÉJEUNER OFFERT**

ADHÉRENT SNEFCCA : 490 € HT par pers. • **NON ADHÉRENT SNEFCCA** : 590 € HT par pers.

6 mois d'abonnement à **La Rpf** offerts • Formation éligible par votre OPCO

Objectifs

- Connaître les nouvelles solutions pour les fluides frigorigènes selon les applications.
- Maîtriser les arguments pour proposer des équipements de réfrigération (remplacement du frigorigène, reconversion d'installations et équipements neufs) pour le moyen terme et le long terme.

Sont concernés

Dirigeant, chef de service, commercial, chargé d'affaires en bureau d'études, dans les services installations ou travaux d'après-vente, technicien en bureau d'études.

Prérequis

- Connaissance des systèmes frigorifiques et thermiques.
- Expérience dans l'élaboration de projets et de réalisations d'installations.

Points forts

- Une approche indépendante de l'offre disponible sur le marché des fluides synthétiques ou « naturels ».
- Un panorama complet des alternatives durables pour l'après HFC.
- De nombreux retours d'expérience terrain.

Programme

- Rappel des contraintes de la F-Gas et de ses impacts sur les équipements existants ou neufs.
- Inventaire des fluides alternatifs.
- Quels fluides choisir pour les applications : GMS, agroalimentaire, climatisation, pompes à chaleur, patinoires, très basse température.
- Les conséquences des choix : impacts sur les performances, les composants, les pressions, les systèmes, la sécurité, etc.
- Les produits disponibles.
- Les solutions alternatives : utilisation de frigoporteur, froid sans compression, etc.
- Discussion et cas concrets.

Compétences acquises

Après cette journée de formation, le participant sera en mesure de :

- appréhender les conséquences de la F-Gas sur les choix technologiques,
- acquérir les connaissances pour comparer rapidement les alternatives,
- connaître les alternatives expérimentées,
- choisir les solutions appropriées pour élaborer les offres commerciales,
- maîtriser les arguments techniques.