

SINGULIER(S)

On croit la connaître, mais on ne voit jamais ses limites ! On n'imagine pas plus ses caprices. Nous qui l'inventons dans les carrières, à l'autre bout du monde, nous qui la façonnons sous toutes ses faces, elle nous étonne toujours. Elle offre des moments de pure séduction, des décennies de perfection. Elle répond de toutes ses veines, de toutes ses nuances, aux tendances qui la questionnent. Parce que la pierre naturelle dialogue avec toutes nos envies, Capri a rassemblé pour vous dans ce journal quelques portraits de passionnés de mode, de déco, de design. Ils sont Singulier(s) !

You think you know it – but you can never see its limits nor its whims. We who invent it in the quarries at the other end of the world, we who work all its faces, are always astonished by it. It offers moments of pure seduction, decades of perfection. It answers through all its veins, all its nuances, the questions posed by trends. Because natural stone pursues an open-ended discussion with all our innermost emotions, this Capri journal gives a few portraits of users passionate about fashion, décor and design. They are unique !

Bruno CAPRI



Journal des tendances - CAPRI

N0. 1

Bruno Capri, président de Capri SAS et le parement mural linéaire

Singulier(s) : Si vous deviez vous présenter en quelques mots ?
Bruno Capri : Hypersensibilité, occupation de l'espace, hyper-exigence... On m'a récemment épinglé un profil psychologique sans détour, et je m'y retrouve bien ! Je vais au bout des choses, jusqu'à l'épuisement. Heureusement que l'esprit aventurier de la famille m'aide à avancer, car la pierre vit de l'innovation. Nous sommes un peu des chercheurs d'or : il faut trouver de nouveaux filons et donner de la valeur au produit, surtout pas le banaliser.

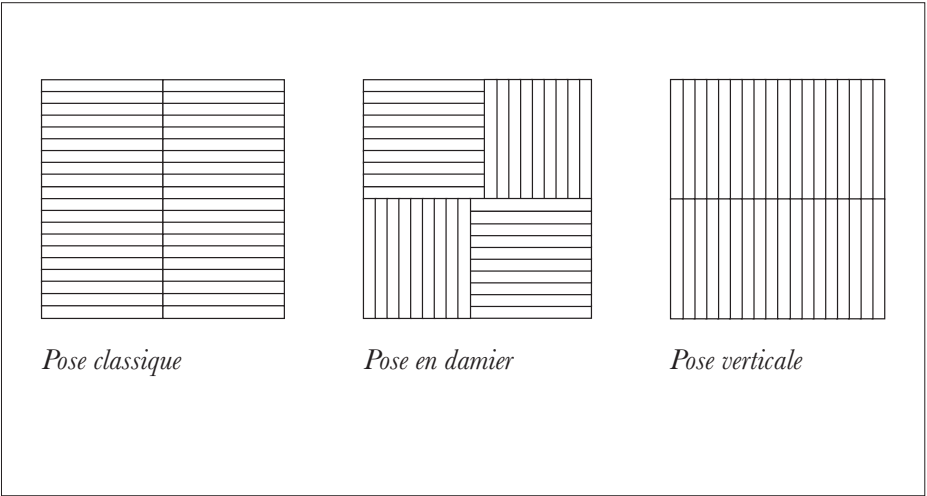
S(s). Chercheur de tendance ?
BC. Oui (sourire), il y a 3 ans, nous avons même lancé la collection Antolini à contre-tendance ! Tous les salons design affichaient des produits minimalistes. Nous sommes parti sur des pierres hyper fleuries, avec énormément de teintes, rococo. Une belle prise de risque, on est dans l'adrénaline...

S(s). Le nouveau parement Capri, il vient d'où ?
BC. De la demande des architectes. Ils attendent un appareillage mural rectiligne avec une matière brute. Jusqu'à présent, le brut était trop rustique ! On trouve d'abord la matière : la Saint Luc sourcée par Capri en... (un chercheur d'or ne révèle jamais ses sources). C'est un gneiss, c'est à dire un minéral en strates, ce qui lui donne son aspect veiné : blanc, vert, gris...

Bruno Capri, President of Capri SAS and linear mural facings

Singulier(s) : Who are you, in a few words?
Bruno Capri : Over-sensitive, a space-filler, very demanding... I was recently given this psychological profile and I think it's accurate! I cannot stop half-way and go on until I drop. Fortunately the family spirit of adventure propels me forward because stone lives through innovation. We are a bit like gold diggers. You always need to find new seams and add value to our products and certainly not standardize them.

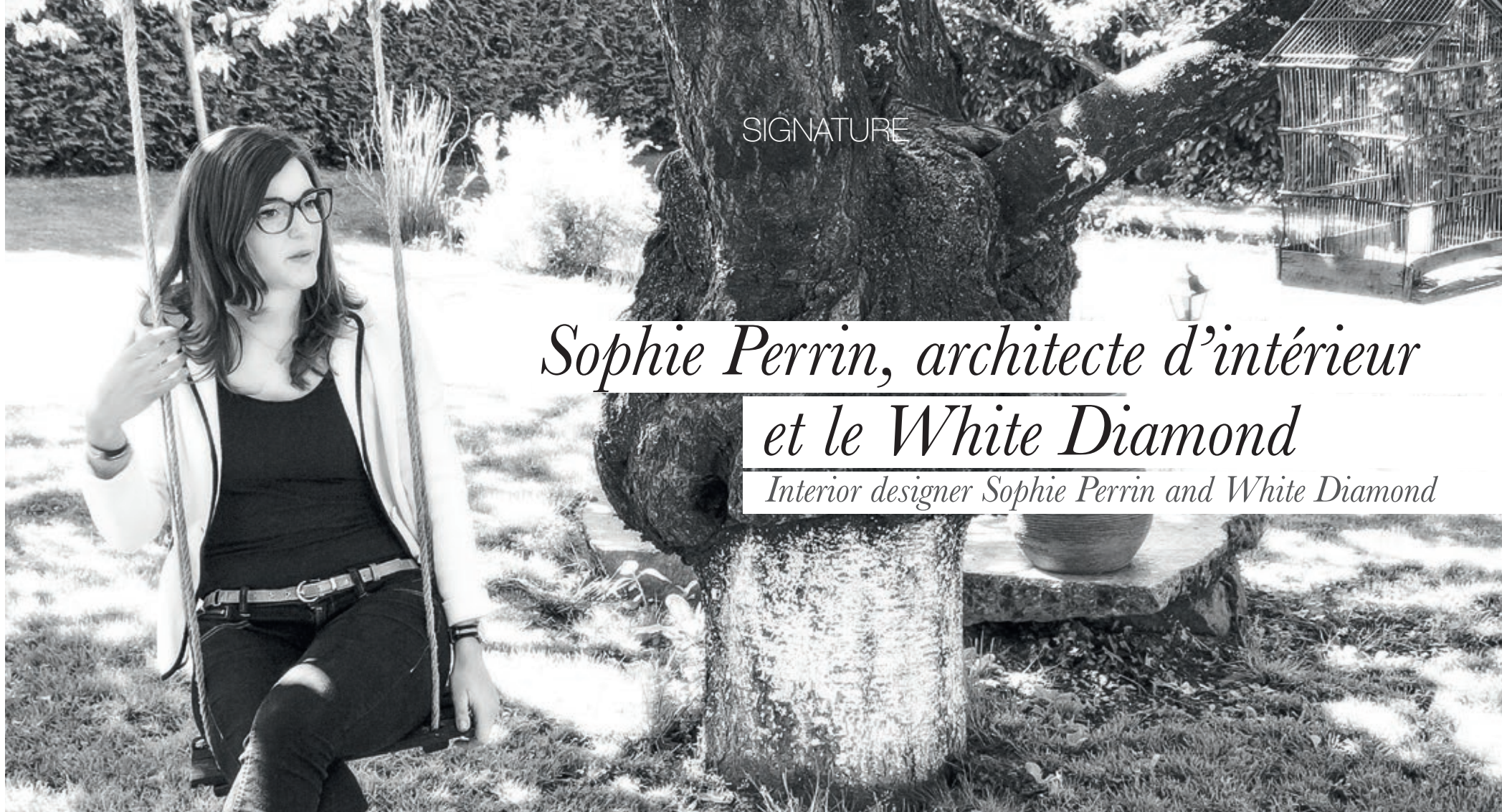
S(s). Trend diggers?
BC. Yes (with a smile), 3 years ago, we even launched the Antolini collection against all the trends! All the Design Shows were highlighting minimalist products. We presented very flowery, enormously colourful, rococo stones. A beautiful adrenaline-boosting risk ...



S(s). Une fois la pierre sourcée, comment allez-vous innover ?
BC. Nous apportons à l'usine notre technicité : le travail en vein cut, un sciage plus abrasif, plus lent, qui valorise le produit et permet d'utiliser les chutes du sciage traditionnel ! Il faut être têtu, c'est difficile pour le producteur d'imaginer la superposition sans joint et le rendu du nouveau procédé. Mais le premier mètre carré aligné convainc tout le monde. L'aspect est naturel, mais assez lisse, pas trop bosselé. En plus du relief, la réflexion de la lumière dans le quartz est magnifique. L'architecte va pouvoir jouer avec ça, tourner les faces, alterner côté éclaté et coté scié.

S(s). Where did the new Capri facing come from?
BC. It was based on demands from architects. They wanted a rectilinear rough-finish mural facing. Up until now, rough finishes were too rustic! Firstly we had to define the basic stone - the Saint Luc sourced by Capri in... (gold diggers never reveal their sources). It is a gneiss, i.e. a mineral in layers, which is what gives it its veined appearance: white, green, gray...

S(s). Once the stone sourced, how did you innovate?
BC. We contribute our technical know-how to the factory: vein cut working, slower, more abrasive sawing, which enhances the product and makes it possible to use the chips from traditional sawing! You have to be obstinate; it is difficult for the producer to imagine jointless layering and the finished effect of the new process. But when the first square meter is aligned everyone is convinced. The aspect is natural, quite smooth, not too bumpy. In addition to the contouring, the reflection of light in the quartz is magnificent. Architects can play with that, turn the faces, alternate the quarried sides with the sawn sides...



Sophie Perrin, architecte d'intérieur et le White Diamond

Interior designer Sophie Perrin and White Diamond

Sophie nous reçoit à Sallanches, son bureau est un charmant mazot à l'ombre d'un immense cerisier. Mais on ne va pas parler de tradition...

Singulier(s) : Les images du White Diamond à St Gervais ont surpris !

Sophie Perrin : Mon client voulait du vieux bois, de l'ardoise et du Zimbabwe (une pierre noire unie). Moi qui ai grandi dans les chalets, je ne trouve pas d'originalité dans le traitement traditionnel du bois. Pour ce projet, je me suis totalement détachée du « code » chalet exposé dans les magazines ; j'ai dit « on va faire blanc ! » Et j'ai eu carte blanche ! Je suis allée jusqu'à mettre en place le mobilier, la vaisselle ou encore le linge de maison. Je parlais de contraintes structurelles fortes : murs porteurs et ouvertures déjà implantées, d'où le couloir-bibliothèque.

S(s). Alors, à la place du bois vieilli et de la pierre noire ?

SP. Le placage de noyer et le marbre, des choses que l'on trouve davantage en ville et qui ont, dans le contexte montagnard, beaucoup de caractère ! Les stries noires très parallèles du marbre Molfetta Bianco, ou la veine dorée du marbre Monterrey Gold dessinent des pièces d'eau très graphiques. La pierre Nitra au sol est entre parquet et pierre, chaleureuse. Et la douche du spa, avec le vrai effet de matière du parement en quartzite White Snow, donne l'impression d'être dans une grotte...

S(s). Et qui est Sophie Perrin ?

SP. Je travaille pour moi depuis 4 ans, après avoir travaillé à Annecy chez un génie qui m'a très bien formée, puis à Megève où je gérais déjà mes projets toute seule. Je m'inspire notamment des décorateurs parisiens et des tendances citadines pour tenter de les apporter ici, avec par exemple l'emploi du laiton, que je trouve plus chaud que l'inox. Je vais vers le lisse et le contemporain, mais toujours avec chaleur et élégance. Les clients me font confiance, j'ai de la chance.

S(s). Vous êtes un peu iconoclaste avec la pierre...

SP. En résidence secondaire, et avec la location, le client a peur de l'usage de la pierre. Je trouve cela dommage car c'est un matériau vivant et vibrant ! On en fait tout ce que l'on veut : des vasques, des baignoires, des luminaires, des blocs moulés. Les rétro-éclairés, Agathe, Onyx, dégagent une puissance incroyable. J'aimerais que les clients partent sur la pierre plus souvent car c'est un matériau très noble. Et pas forcément onéreux : le granit Albiana, à l'entrée, est moins cher que certains carrelages !

Sophie met us in Sallanches. Her office is a charming chalet building in the shade of an immense cherry tree. But we're not here to talk about tradition...

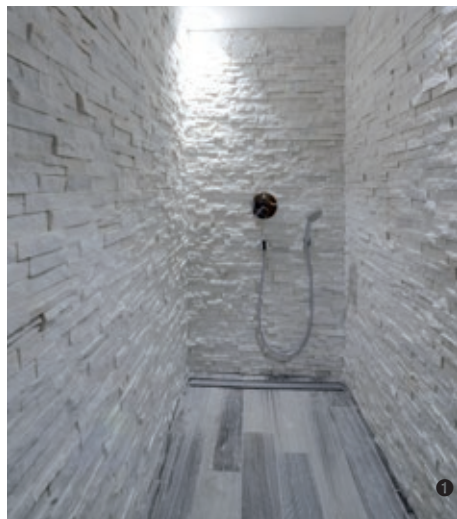
Singulier(s) : The images of White Diamond at St Gervais were a surprise!

Sophie Perrin : My client wanted old timbers, slate and Zimbabwe (a plain black stone).

As I grew up with chalets, I don't find any originality in the traditional use of wood. For this project, I completely abandoned the chalet "code" you see in the magazines; I said "let's do it all in white!" and I had a free hand! I even did the furniture, the crockery and the household linen. I started from strong structural constraints: load-bearing walls and existing openings, which is why there is the corridor-library.

S(s). So where do the old timbers and black stone come in?

SP. The walnut slabs and the marble, materials you usually find in cities have a lot of personality in a mountain context! The very parallel black veins in the Molfetta Bianco marble, or the golden veins in the Monterrey Gold marble



mark out the bathrooms very graphically. The warm and welcoming Nitra stone on the floors is a material somewhere between a parquet and stone. And spa shower faced with White Snow quartzite makes you feel you are entering a cave...

S(s). Who is Sophie Perrin?

SP. I have been working for myself for 4 years. Before that I worked in Annecy with a genius who trained me very well and then in Megève where I already managed my projects on my own. I am mostly inspired by Parisian decorators and urban trends and I try to bring them here, for example by using brass, which I find warmer than stainless steel. I prefer smoothness and the contemporary, but always with warmth and elegance. My clients trust me, I am very lucky.



S(s). You are a little iconoclastic with stone...

SP. For holiday homes and rental properties, clients are afraid to use stone. I think that's a pity as stone lives and vibrates! You can do what you want with it: basins, bath-tubs, lights and moulded blocks. Backlit stones like Agate and Onyx, release an incredible power. I would like customers to try stone more often as it is a very noble material. And not inevitably expensive: Albiana granite is less expensive than some ceramic tiles!





MATIÈRE

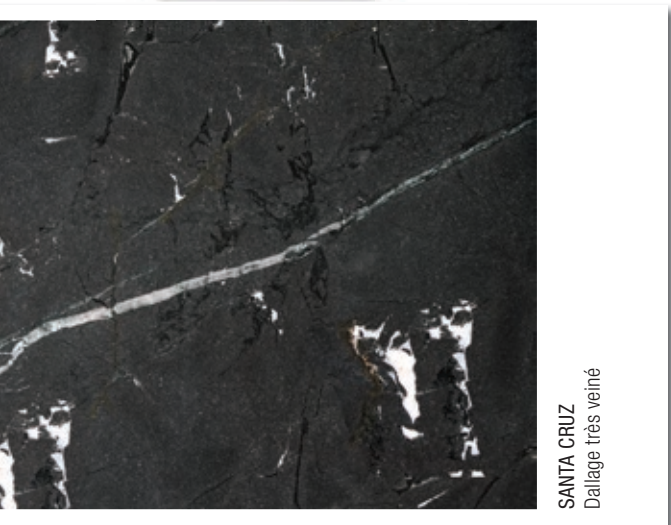
MONTERREY GOLD
Habillage douche sur-mesure



COSMIC SUNGAI
Vasque rectangulaire en marbre gris
Le détail : la bonde avec un revêtement en pierre



COQUE DE TÉLÉPHONE PORTABLE
Véritable habillage en marbre
(tranche de 0.3mm d'épaisseur)



SANTA CRUZ
Dallage très veiné



*Le marbre,
nouveau
moderne.*



GLACIER BLACK & WHITE
Mosaïque au format hexagonal
Alliance du marbre et du verre

Grand interprète de l'élégance elle-même, le marbre maîtrise tous les registres. Sombre ou éclatant, chamarré ou réservé, minimaliste ou graphique, l'empereur des calcaires rappelle son talent à la pointe des tendances.

*Marble.
New modern.*

The embodiment of elegance, marble is in close harmony with everything. Dark or bright, glittering or discreet, minimalist or graphic, the emperor of limestones is always to the fore when it comes to trends.



MARBRE IMPALA
Galets de décoration
au veinage bleuté



*Couleurs
en vie.*

NUANCES



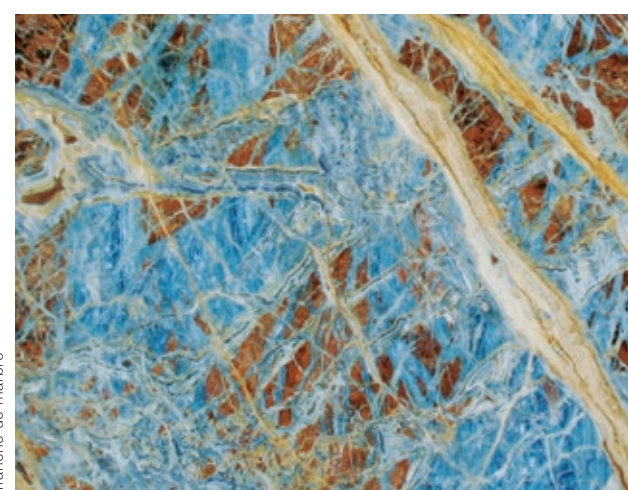
MARBRE AURORA
Roches décoratives extérieures



SWEETY CITRUS
Mosaïque acidulée en pâte de verre



BARBERINO « CLASSIC »
Tranche de marbre



QUARTZ ROSE
Habillage mural sur-mesure

Elle ne porte pas seulement sur elle les veines
et les stigmates des forces telluriques.
Les tons bleu, vert, rose, rouge ou doré de la pierre
naturelle parlent de la nature toute entière.
Et invitent à de vibrants accords.

Lively colours.

*Stone not only displays the veins and
markings created by the huge forces that
shaped the Earth - its blues, greens, pinks,
reds and golds are the language of nature
itself. And they strike vibrant chords in all
of us.*





Nathalie et Edgar Grospiron, et l'élégance du marbre



PARTI-PRIS

Singulier(s) : Qui êtes-vous, à deux ?

Nathalie et Edgar Grospiron : La question n'est pas simple... Un alliage : le droit et les virages (elle est notaire, lui champion olympique de ski de bosses), le sérieux et l'humour. Edgar paraît moins sérieux mais en fait il l'est, Nathalie c'est l'inverse ! Nous avons tous deux des racines fortes et à la fois des professions très tournées vers l'international. La maison - puisqu'on va parler d'elle - est donc un point de chute. Non, pas terrible pour un skieur (rires) : un tremplin ! On est aussi un mélange de solidité et de douceur ; elle est comme une métaphore de notre histoire.

S(s). Comment la maison traduit-elle ces dualités ?

N&E.G. Nous avons davantage flashé sur l'endroit que sur le bâtiment lui-même. Pour la vue, plongeante sur le lac, et pour le côté intimiste... On a trouvé ni une maison ancienne, ni une maison moderne (elle rêvait d'une demeure de maître, lui d'une villa californienne !) Alors nous avons mis celle-ci au service de ses atouts : tout ouvrir, la rendre assez « neutre » pour mettre en valeur la nature et le spectacle éclatant du dehors... Permettre une vie intérieure « posée » mais très ouverte sur l'extérieur. Dans ce « rectangle » des années 60, il a fallu créer des volumes et des perspectives, moderniser. La bonne idée a été de tout unir par un seul sol...

S(s). La pierre a contribué à cette modernité ?

N&E.G. Le matériau faisait partie de la vie d'Edgar, fils et petit-fils de tailleur de pierres précieuses. Le marbre Alba Selected du séjour, très peu veiné, est l'amalgame entre une grande élégance intemporelle et le caractère contemporain du dallage. Alain Albertino, le poseur, a fait un travail formidable. Les huisseries anthracite apportent aussi beaucoup à la modernité. Un marbre Monterey Crème crée le décor de la salle de bain.

S(s). Et comment vivez-vous ?

N&E.G. Avec parfois l'impression de vivre dans une maison de vacances, elle est reposante ! Nathalie garde dans une boîte des « chutes » de la pierre naturelle : j'aime le ressenti, la profondeur de la matière et le veinage, c'est presque un « fétiche ». Ce qui a le plus surpris Edgar, c'est le toucher : marcher pieds nus sur le marbre, sentir cette douceur et cette chaleur, c'est une révélation.

Nathalie and Edgar Grospiron and the elegance of Marble

Singulier(s) : Who are you as a couple?

Nathalie et Edgar Grospiron : The answer to your question is complex. I suppose the best word to describe us is an alliance! The iron of law and turns (she's a solicitor, he's an Olympic "over the moguls" champion). Wise and fun. Edgar seems less serious than he is and Nathalie is the opposite! "We have strong local roots but international professions. Our house - since that's what we're talking about - is our base and jumping-off point. Just right for a skier! A mixture of strength and softness - just like us!"

S(s). How does your house express your different personalities?

N&E.G. We fell in love with the site overlooking Lake and the privacy rather than the building itself. The house is neither old nor modern (she wanted a manor house and he a Californian villa!). So we redesigned it to use all its unique benefits, conserving its "neutrality", opening it onto nature and the bustle outside to ensure our privacy and peace without completely cutting ourselves off from the world.

To modernise this Sixties "rectangle", we created volumes and perspectives.

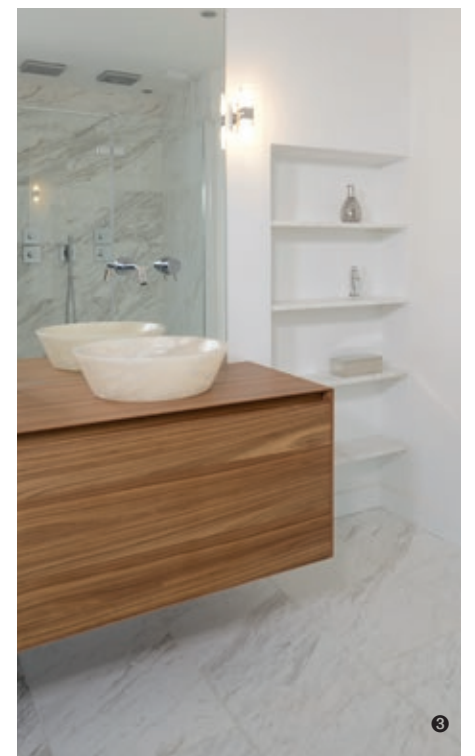
The good idea was to link it all together with a single floor...

S(s). Did stone contribute to this modernity?

N&E.G. Son and grandson of a gemstone cutter, stone has always been present in Edgar's life. The very slightly veined Alba Selected marble floor slabs in the living room strikes the right balance between timeless elegance and modern taste. Alain Albertino, the layer, did a wonderful job. The anthracite door frames also add to this modern look. And the bathroom décor is created by the Monterey Crème marble.

S(s). And how do you live?

N&E.G. The house is so restful we sometimes think we are living in a holiday home! Nathalie keeps marble chips in a box. I love the "hand", depth and veining of the stone - it is like a good luck charm. "What surprised Edgar the most is the feeling of softness and warmth you get walking barefoot on the marble - a revelation.



SAVOIR-FAIRE

Bruno Verot, compagnon maçon, et la passion...

Il est né dans le Basalte de Haute-Loire, coopérant technique au Népal à 23 ans et aujourd'hui entrepreneur dans l'Ain et en Haute-Savoie. Mont Mézenc, Everest et Mont-Blanc, 3 jolis cailloux jalonnent la passion de Bruno.

Singulier(s) : Vous dites que le métier de maçon n'a pas une bonne image...

Bruno Verot : Mais je me lève en me disant : je vais poser des cailloux qui ont mille ans et il n'y a pas un matin où je n'ai pas envie d'y aller ! J'ai fait onze ans de Tour de France chez les Compagnons du Devoir. Mon métier est l'héritier d'une corporation avec 2 caractères différents : le tailleur de pierre est dans la précision ; le poseur, lui, doit avant tout satisfaire l'œil... On est revenu comme au temps des cathédrales ! L'un – comme Capri – amène le produit parfait, l'autre doit le poser : c'est le maçon.

S(s). Le compagnon, il défend la tradition

BV. La pierre n'est pas que dans le patrimoine. Il y a la façade de la tour de Lossy*, et il y a le contemporain. On peut travailler en poli, en flammé, on a plein de possibilités, mais ça reste naturel. La pierre change et inspire. Moi qui aime beaucoup le Granit Negara, la pierre bouchardée, je préfère la poser dans le rythme irrégulier de l'opus romain.

S(s). Les clients savent quelles pierres ils veulent ?

BV. Je les amène au showroom, où ils peuvent toucher, voir les prix, être conseillés. Il faut expliquer, il faut une culture de la pierre, presque une philosophie... Si je peux m'opposer, gentiment, à un choix technique, c'est différent pour l'esthétique. Je construis la terrasse avec mon client, c'est lui qui la verra tous les jours. C'est comme un tableau à composer, et il faut savoir écouter. Je veux que ce soit parfait. Des fois, je n'en dors pas, je suis encore plus inquiet que le client et c'est lui qui me rassure ! Ma plus grande réussite, c'est que beaucoup d'entre eux sont devenus des amis.

S(s). Qu'est-ce que la pierre peut encore apporter ?

BV. C'est plutôt à moi d'attirer de la jeunesse dans le métier, et des jeunes de valeur. Je leur dis qu'ils créent une relation par leur truelle. Et puis il y a aussi l'ambiance de la vie de chantier, ses traditions... Là aussi, on crée des liens.

*1^{er} prix de la mise en valeur du Patrimoine Rhône-Alpes 2013



Bruno Verot, Master Mason - and passion...

He was born in the Haute-Loire, France, surrounded by basalt rock, he went to Nepal as a technical advisor when he was 23 years 'old and today is an entrepreneur in the Ain and Haute-Savoie. The milestones marking Bruno's passion are the Mont Mézenc, Everest and the Mont Blanc!



Singulier(s) : You say that a mason's trade does not have a good image...

Bruno Verot : But I get up in the morning and say to myself, today I'm going to work with stones that are a thousand years old and there is never a morning ago when I don't want to go out! I spent eleven years travelling through France as a Compagnon learning my trade as a master craftsman. Being a Compagnon means you are a member of a trade guild with 2 different characteristics – stonecutting, which is about precision and laying which first and foremost is about being pleasing to the eye... Our craft is that of cathedral builders! For the first, for cutting, companies like Capri give me perfect products. The second, laying, is the job of the masons.

S(s). Do Compagnons defend tradition?

BV. Stone is not only heritage. For example, there is the frontage of the tower of Lossy*, and there is also contemporary architecture. One can work with stone that is polished or flamed – we have a very wide choice of possibilities, but everything must look natural. Stone changes and inspires. Personally, I really like bush-hammered Negara Granite. I prefer laying it in the irregular rhythm of french pattern work.

S(s). Do customers know what stones they want?

BV. I take them to the showroom, where they can touch the stone, see the prices, and get advice. You have to explain, there really is a culture of stone, almost a philosophy... If I can delicately object to their choice from a technical point of view, it's different for the looks. I build terraces with my clients; after all they live with them every day. It is like composing a picture. You have to know how to listen and see. I want the result to be perfect. Sometimes this keeps me awake at night. I am even more anxious than my clients and it is they who reassure me! My greatest success is that many of them have become friends.

S(s). What can stone contribute these days?

BV. It is up to me to attract worthwhile young people to this trade. I tell them that they build relationships with their trowels. And then there is also the spirit of working together on a building site and the traditions... this is how bonds are created.

*1^{er} prize for highlighting a heritage monument in the Rhône-Alpes, 2013

CAPRI, 50 ans d'exception

La pierre naturelle était là... la première : intemporelle, fascinante par ses décors, volumes et textures. Surprenante par sa capacité à donner libre cours à l'imagination ! En 3 générations, une famille d'amoureux de la pierre passe de la tradition à l'inspiration. Cette belle histoire à l'italienne, c'est la saga Capri.

1948, Tino, onze ans

Il relie à pied la Calabre à la Haute-Savoie, à onze ans seulement et reprend les études. Il s'appelle Tino Orazio Capri. A peine formé au métier de tailleur de pierre, il crée son entreprise. A trente ans, toujours à pied, mais avec de nouvelles richesses : la passion et une truelle. Du plus noble des matériaux, il sait partager comme personne la diversité, la beauté, l'empreinte dans le temps. Montées en calcaire de Bourgogne puis en pierre italienne, ses cheminées sont vite réputées. Elles révèlent son talent à sélectionner la matière première, puis à la travailler. Car pas question pour Tino de vendre ! Manipuler, façonner, polir, poser est toute sa vie. Le parfait achèvement est sa seule fierté. L'esprit d'exception est né. Alors chez Capri on cultivera toujours ce sens inné de la perfection. Expert des pierres naturelles et de leur mise en œuvre avant tout, chacun soignera chaque demande et chaque pièce dans le moindre détail. Du simple pavé au luxe inouï d'une veine rare, la pierre Capri sera toujours unique.

1978, Dominique, à l'écoute

Quand Dominique Capri rejoint l'entreprise familiale, il apprend d'abord la pose, la minutie, les gestes du métier. Mais de ce père enflammé, généreux, qu'il suit les yeux écarquillés, il hérite aussi d'une capacité rare à écouter et à partager. Alors Dominique va tout naturellement se passionner pour le négoce. A l'époque, la pierre naturelle n'a pas vraiment le premier rôle dans la construction. Comprenant qu'il lui faut enrichir l'offre, il qualifie ses approvisionnements. Ce qui n'est pas une mince affaire : il faut détecter dans les carrières les filons les plus intéressants, sélectionner des blocs de premier choix et les transformer en pièces uniques, le plus souvent sur mesure. L'expertise Capri grandit en dialoguant avec tous les talents. Celui des géologues, des extracteurs, des façonneurs, eux dont on apprend le « chant » propre à la découpe de chaque minéral... Celui des artisans, marbriers et poseurs. Capri abandonne la pose en 1994, mais c'est pour mieux accompagner ses artisans partenaires ! Et jusqu'au talent de l'amateur qui commence par ressentir, puis vit la pierre dans son intimité. Dominique a eu l'intuition que la connaissance de tous les métiers, le respect de toutes les sensibilités étaient la clé pour multiplier les réalisations parfaites. Désormais Capri parle le langage de plusieurs univers. Et commence à s'imposer comme une référence...

2003, Bruno, manager créatif

Au début des années 2000, la troisième génération Capri laisse s'épanouir le registre de l'émotion. Entrepreneur, commercial, mais aussi designer et explorateur, Bruno met en avant la grande cause maison : Capri se bat pour que la pierre soit la matière la plus exclusive et la plus actuelle de la décoration. Explorateur ? C'est sur tous les continents que Bruno et Dominique sourcent depuis longtemps leurs plus étonnants filons. En Asie, en Amérique du sud, au Moyen Orient, en Europe... La découverte de nouvelles essences va au-devant des attentes des esthètes, des designers, des décorateurs. Car il faut sans cesse faire entrer en résonnance



le matériau, l'envie, les sens. Là encore l'expérience et la sensibilité, développées au fil des décennies, font la différence. Bruno et son équipe dessinent des pièces innovantes, des solutions qui facilitent la pose. La précision et l'harmonie sont toujours au rendez-vous pour une satisfaction totale. Chez Capri, deux années sont nécessaires pour offrir le meilleur – le plus beau, le plus sûr – d'une nouvelle pierre. Et l'entreprise développe des outils uniques pour valoriser les nouvelles esthétiques de la pierre et sa capacité à émuouvoir.

2010, le show du show-room

A St Pierre en Faucigny, au pied des Alpes et non loin du Mont-Blanc, Capri invente un lieu dédié à la découverte et à l'inspiration. La stone library présente 600 échantillons. La stone gallery décline plus de 120 matériaux sur 500 m², dont les tranches de marbre, d'onyx et de quartzite. La zone pierre naturelle indoor et outdoor, regroupe sols, murs en parement et vasques mis en situation. Le jardin Capri, enfin, renouvelle la vision de l'aménagement paysager.

2013, la signature Antolini Italy

Il faut offrir tout simplement le meilleur, les plus belles tranches de marbre, granit, quartzite, onyx... Capri devient partenaire exclusif du leader mondial en pierre ornementale et semi-précieuse : Antolini. Les collections Natura en texturé, Woodstone qui allie la robustesse du marbre à la géométrie du parquet, les matières semi-précieuses Precioustone, les exclusivités italiennes atteignent un raffinement extrême.

2016, version luxe ou premium

Servie par une famille et des équipes de talent, la passion Capri offre les plus belles décors d'intérieur et d'extérieur. Son label « NUMERO C » incarne l'exception : pierre rare de noble origine, beauté sublime, design qui devance les tendances, mise en œuvre digne de l'artisanat d'art ! Mais la perfection est aussi disponible en version « access » : une matière noble à des tarifs souvent étonnants, avec une esthétique et une qualité d'exécution dont on n'aurait pas osé rêver...

50 ans après sa création, Capri inspire comme on respire. Avec au moins dix nouveautés chaque année, Capri, créateur et dénicheur, écrit la tendance pierre.

CAPRI, 50 years of excellence

Timeless Natural Stone was there first, with its fascinating decors, volumes and textures. Surprising by its ability to give free rein to the imagination! Over the course of three generations, a family in love with stone has evolved from tradition to inspiration. This beautiful story, like an Italian romance, is the saga of Capri.

1948, Tino, eleven years old

He came from Calabria in the South of Italy to the mountains of the Haute-Savoie, France, on foot when he was just eleven years old and carried on studying. His full name was Tino Orazio Capri. With a minimum of training as a stonecutter, he set up his own company. 30 years old, still on foot, but with new riches: enthusiasm and a trowel. Like nobody else he knew how to draw out the quintessence of the noblest of materials - its diversity, its beauty, and its hallmark printed by time. Originally in Burgundy limestone and then in Italian stone, his sculpted mantelpieces quickly became famous. They display his talent for selecting the raw material, then working it. But Tino's works were never for sale! His whole life was dedicated to handling, working, polishing and installing them. His only pride was in doing a perfect job. The spirit of excellence was born. Since Tino's time, Capri has always cultivated this innate quest for excellence. Experts in natural stones and above all how to use them, every member of the Capri personnel handles every request and every part down to the finest detail. From a simple paving stone to the luxury of an amazing rare vein, Capri stones are always unique.

1978, Dominique joins up

When Dominique Capri joined the family business, he started at the bottom learning all the tricks of the trade involving laying and above all meticulousness. But from his enthusiastic and generous father, who taught him everything, watching closely so as not to miss a gesture, he also inherited a rare ability for listening and sharing. So quite naturally Dominique became interested in trading. At the time, natural stone

was not the main preference of the construction industry. Realising that he had to enrich Capri's product range, he qualified every item in it. That was no small task. It meant detecting in every quarry the most interesting seams and veins, selecting the best quality blocks and transforming them into unique pieces, generally to measure. Capri's expertise grew through discussions with every kind of talent – geologists, extractors, cutters – in fact everyone knowledgeable about the “song” of each mineral during shaping by the stone and monumental masons and layers. Capri gave up laying itself in 1994 to focus more closely on assisting its craftsman customers! Down as far as first-time amateurs who start by feeling the stone and then become more intimately involved. Dominique realised that the real key to perfect achievements was to understand every trade and every sensitivity. That is when Capri began to speak the languages of several universes. And started to become The benchmark reference ...

2003. Bruno, creative manager

In the early 2000s, the third Capri generation started to play on the keyboard of the emotions. Entrepreneur, salesman, but also designer and explorer, Bruno highlighted Capri's commitment to having the most exclusive stone to meet current trends in decoration. Explorer? For many years already Bruno and Dominique had been sourcing our more astonishing seams on many continents – Asia, South America, the Middle-East, and Europe. Their discoveries of new colourings and patterns ran ahead of the expectations of lovers of beauty, designers and decorators. It is essential to vibrate to the tune of the materials, desires and senses. This is where Capri's unique experience garnered over the years makes all the difference. Bruno and his team drew innovative pieces and developed solutions to facilitate their installation. Precision and harmony are always the means to achieve total satisfaction. At Capri, two years are needed to draw the best – the greatest beauty, the highest reliability – from a new stone. And the company develops

2010, the showroom show

In St Pierre en Faucigny, at the foot of the Alps and not far from the Mont Blanc, Capri has opened a showroom dedicated to discovery and inspiration. There are over 600 samples in the stone library. The 500sq.m stone gallery features over 120 materials including slabs of marble, onyx and quartzite. The indoor and outdoor natural stone zone displays paving, wall facings and basins in real-life settings. And last but not least, the Capri garden opens new horizons for landscapers.

2013, the Antolini Italy signature

Capri has to supply the best - the most beautiful slabs of marble, granite, quartzite, onyx, etc. Capri is now the exclusive partner of the world leader in decorative and semi-precious stones – Antolini. The textured Natura collections, Woodstone which combines the toughness of marble with the geometry of parquet floors, Precioustone semi-precious stones – Italian exclusiveness and extreme sophistication.

2016, luxe or “access” versions

Backed by a family and talented teams, Capri's passion supplies the most beautiful indoor and outdoor decos. Its “NUMBER C” label embodies everything that is exceptional: rare stone with noble origins, sublime beauty, and trend-setting designs worked up in the traditions of all that is best in arts and crafts! But this perfection is also accessible in “access” versions: noble materials at often astonishing prices, with the looks and a quality of execution you could only dream about before ...

50 years after its start, Capri inspires – a new breath of life. With at least ten innovations a year, creator and finder Capri writes the current and future trends in stone.