

# “이곳은 양과자 전문점입니다”

## 라피에르 ... 고부가가치 지향 복합점포

25만원짜리 커피잔에 커피를 마신다?  
외국의 거리를 연상케 하는  
서울 압구정동답게 새로운 컨셉의  
점포가 등장, 관심을 모으고 있다.  
화제의 점포는 케이크, 타르트 등  
양과자와 커피, 홍차 등 음료를 결합하여  
고급화와 전문화를 추구하는 '라피에르'.  
지역여건을 고려해야 하겠지만  
라피에르의 영업전략은 향후  
베이커리 업계의 한 갈래를  
제시해 주고 있다는 점에서 주목된다.

지난달 10일 서울 압구정동에 오픈한 '라피에르'는 빵을 제외한 양과자와 음료가 결합된 복합점포다. 제과점에서 커피·음료·피자 등을 결합, 복합점포의 형태로 운영하는 경우가 많지만 라피에르의 점포 스타일은 기존 복합점포와는 다른 모습이다. 형식은 같지만 내용은 기존 것과 판이하다.



인 대표는 현재 일본에서 2개의 제과점을 운영하고 있는 것으로 알려졌다. 한국인 대표 박영무 씨는 “우리의 맛이 풍기는 도자가 실생활에 흡수되지 못하고 단지 전시용으로 그치고 있는 현실

### 한·일 합작 ... 우리 그릇에 서양 음식을 담는다

우선 라피에르는 ‘제과점’, ‘과자점’, ‘베이커리’ 등 제과점을 뜻하는 꼬리표가 붙지 않았다는 점이 당장 눈에 띄는 특징이다. ‘라피에르’는 프랑스 말로 ‘주전자’라는 뜻인데, 제과점도 아니고 카페도 아닌 완전히 다른 컨셉을 갖고 출발했다고 라피에르측은 밝히고 있다.

라피에르는 한국인과 일본인이 공동 투자해 만든 점포로서 한국인 대표는 10여년간 전통 도자기 제조업을 해왔고 일본

에서 고유의 도자기를 친숙하게 접할 수 있는 기회를 주기 위한 방안을 모색해 왔다”면서 “고유의 양식이 제대로 가미된 찻잔과 접시에 현대적인 음식문화를 대표하는 커피와 양과자를 담아 제공하면 어떨까 하는 생각을 하게 됐다”고 개업 동기를 밝혔다.

일본인 대표는 유명 기술인으로서 일본 현지에서 제과점을 운영하고 있는 니카하라 씨로서 그는 지속적인 기술 지원을 통



▲ 박영무 사장. 그는 “우리의 그릇에 현대 음식을 대표하는 양과자와 커피를 담아 전통과 현대를 조화시켰다”고 말한다.

해 제품을 일본 수준으로 끌어 올릴 방침이다. 그는 또한 라띠에르가 정상 궤도에 진입했다고 판단했을 때 이를 법인화해서 10개 이내의 체인점을 꾸린다는 계획을 갖고 있고, 이는 양쪽이 합의된 상태다.

### 타르트 등 양과자와 커피·홍차 등 음료 결합

라띠에르는 여러 면에서 기존 복합점포와 차이를 보인다. 우선 매장 규모를 들 수 있다. 매장 평수는 총 110평이고 여기서 공장이 40평이다. 직원수는 20명으로서 이중 제과 기술자가 10명이고 나머지는 음료, 주방 및 매장 서빙을 담당한다.

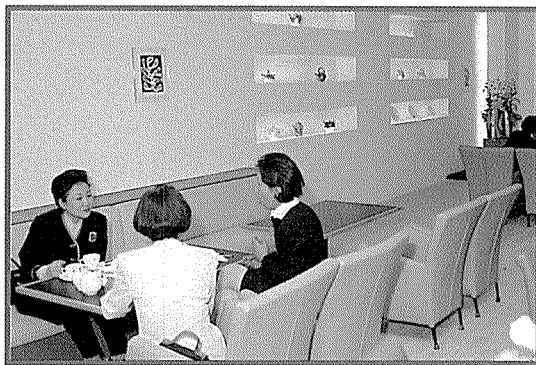
다음으로 제품을 들 수 있다. 빵류는 취급하지 않고 케이크 등 양과자류에 제품을 한정해 전문성 및 부가가치를 높였다. 10명의 기술자가 만들어 내는 양과자 제품은 타르트, 초콜릿, 쿠키 등 100가지 이상으로 최상의 품질을 위해 일본 기술자가 상주해 기술 지도를 하고 있으며 사용되는 재료도 대부분 일본에서 들여온다. 많이 발전됐다고는 하지만 현재 국산 재료가 일본 제품과 동일한 질을 갖추는 데는 아직 멀었다고 보기 때문이다.

양과자와 함께 판매되는 커피, 홍차 등 음료에서도 라띠에르는 최고급을 지향한다. 이

를 위해 원두를 직수입, 직접 구워 커피를 제공하고 있으며 특히 홍차는 일본 전문가의 기술 지도를 받을 정도로 기존 커피숍에서 먹던 것과는 판이하게 다르다는 설명이다.

최고급을 지향하는 제품과 더불어 라띠에르가 강조하는 것이 제품을 담은 '그릇'이다. 커피잔, 접시, 소형 용기 등은 모두 박영무씨의 도자기 공장에서 고유의 전통을 계승해 직접 제조한 것으로서 일반 시중 용기와 차이를 보인다. 예를 들어 커피잔 한 개의 시중가가 25만원을 호가한다고 한다.

라띠에르의 매장은 전체적으로 하얀 색조를 위주로 한 아



◀ “빵은 가라. 라띠에르는 부가가치가 높지 않고 품목 관리가 어려운 점을 감안, 빵류는 취급하지 않고 고부가가치 상품인 양과자류만 전문으로 판매하고 있다.



▲ 25만원짜리 커피잔, 커피와 타르트가 고유의 기법으로 제조된 그릇에 담겨 고급스런 이미지가 한층 더 한다.



▲ 매장은 흰색 위주로 밝고 단순하게 꾸며졌으며 한쪽 벽면엔 우리 고유의 자기가 진열돼 있다.

다”고 말했다.

커피 등 음료와 제과를 결합하는 형태는 상당히 보편화됐음에도 불구하고 정착여부에 대해서는 긍정적인 평가가 나오지 않고 있다. 두 요소가 잘 어울리는 것처럼 보이지만 판매 전략상의 문제점으로 인해 서로의 이미지를 상쇄하고 있다는 지적이다. 따라서 제과점의 이미지를 완전히 탈피하면서 식상한 카페의 분위기도 아닌 점포 컨셉을 추구하는 라띠에르의 전략은 실험적인 성격을 띤다. 그러나 인력난으로 인해 많은 제품을 관리하기가 어렵고 부가가치 또한 높아지기 어려운 현실에서 품목을 전문화하고 고급화하는 전략은 가능성이 있는 대안으로 평가된다. 라띠에르의 ‘실험’이 어떤 결과로 나타날지 주목된다. **김민수**

〈글/손인수〉

늑하면서도 밝은 분위기다. 특별한 장식을 하지 않아 간결한 이미지를 전달하면서도 매장 한쪽 벽면에는 전통 자기를 진열해 놓았다. 현대적인 인테리어와 결합된 우리 자기의 모습은 전통 한옥에서만 보아오던 이미지와 색다른 모습이다. 외관은 고급 레스토랑이나 카페의 이미지에 가까워 제과점의 냄새가 전혀 드러나지 않을 정도다.

### 커피 한 잔 5천원, 케이크 한 조각 3천5백원

그렇다면 이곳을 이용하는 데 드는 비용은 얼마나 될까. 커피, 홍차는 한 잔에 5,000원이고 여기 곁들이는 케이크는 한 조각에 3,500원에 판매되고 있다. 상당히 비싼 가격이다. 그러나 라띠에르 측은 이 지역이 고급 소비자들이 밀집돼 있는 곳이고 국내 주재 외국인들이 많아 영업에는 별 지장이 없을 것이라고 낙

관하고 있다. 박영무씨는 “제과, 음료, 인테리어와 우리의 그릇을 조화시켰고 이를 통해 우리 도자기의 우수성을 입증할 수 있는 계기가 될 것”이라며 “전통과 현대를 조화함으로써 국민소득 1만불 시대에 걸맞는 음식 문화를 선도할 수 있을 것으로 본