



파랑새를 기다리는 사람들

이대앞 르 메이에르 과자점

장미빛 미래를 믿는 사람들은 한결같이 “파랑새는 있다”고 말한다. 이대 앞 ‘르 메이에르과자점’에는 희망이라는 이름의 파랑새를 기다리는 사람들이 있다. 40여 년을 제과일에 몸 담았던 김연섭 씨와 가업 잇기에 동참한 장녀 김윤옥 씨 부부. 이들에게 오늘 하루는 희망을 기약하는 준비의 시간들이다. 아버지의 경험과 젊은 부부의 신선한 감각이 더해진 ‘르 메이에르’의 내일은 어떤 모습일까. 최고의 명점을 꿈꾸는 ‘르 메이에르’의 행복한 오늘을 들여다 본다.

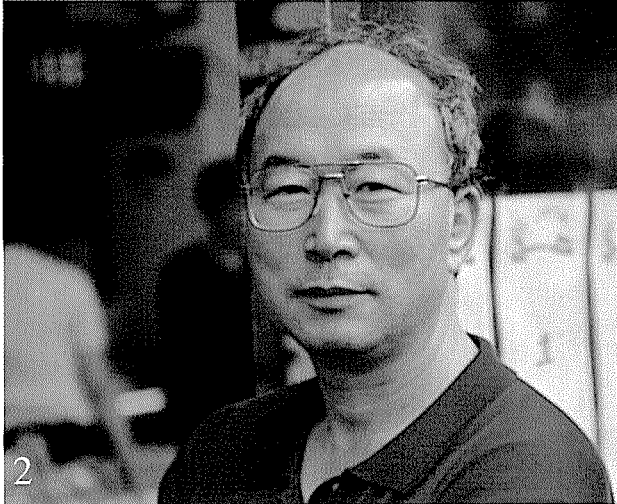
서울시 마포구 이대 앞 사거리에는 온갖 새로운 유행이 쉴 새 없이 넘쳐나는 10대 문화의 최일선이다. 뱃살을 고스란히 드러낸 배꼽티나 영치뼈에 겨우 걸친 험령한 청바지, 총천연색 머리카락으로 치장한 국적불명의 종족(?)이 가장 먼저 출현하는 곳도 바로 이곳이다.

새로운 패션과 생소한 먹거리 문화가 등장했는가 하면 어느 순간 이 새로움은 슬며시 전국의 대학가에 동시다발적으로 복제되어 당당히 유행의 한 흐름으로 떠오르기도 한다. 그러나 인근 신촌 일대에 걸쳐 광범위하게 형성된 이 ‘소비특구’에서 오랜 세월 변하지 않는 낯익은 얼굴을 찾기가란 좀처럼 쉽지 않은 일이다.

이대 앞의 명소로 자리잡은 르 메이에르

이대 전철역 앞에서 「르 메이에르과자점」을 운영하고 있는 김연섭(54)씨는 15년째 시시각각 변하는 신세대의 다양한 입맛을 사로잡아온 주인공이다. 입맛에 관련한 ‘변덕이 죽 끓듯하는’ 요즘 사람들을 상대로 「르 메이에르」가 오랜 기간 지역 명점의 자리를 지켜올 수 있었던 것은 빵과자가 비교적 유행을 덜 타는 먹거리이기 때문이었다. 그리고 또 하나 제과업에 대한 김연섭 씨의 자부심을 빼놓을 수 없다.

중학교를 졸업하던 60년초, 그는 “험한 세상을 헤쳐나가려면 뭐든 한가지 기술을 익혀야 한다”는 선배의 권유로 제과일과 인연을 맺었다. 보릿고개가 시작될 무렵이면 입에 들어갈



1. '르 메이에르'는 고정인구와 유동인구를 효과적으로 흡수할 수 있는 훌륭한 입지조건을 갖추고 있다.
2. '르 메이에르'의 창업자 김연섭 사장. "오늘보다 나은 내일을 만들어 가라"고 당부하길 잊지 않는다.
3. 김연섭 씨를 이어 '르 메이에르'를 이끌어 나갈 김윤옥·고하원 씨 부부. 이들의 사랑이 싹튼 곳도 '르 메이에르과자점'이었다.

수 있는 모든 것이 한끼 식량이 되던 가난한 시절, 일찌감치 배고픔의 설움을 맛보았던 김연섭 씨는 이후 제과일에 인생을 걸고 지극정성한 노력을 아끼지 않았다. 종로 뉴욕제과를 출발점으로 장안의 내로라하는 제과점을 돌며 기술을 쌓은 그는 마흔살이 되던 83년, 신원제과에서의 공장장 생활을 마지막으로 오랜 숙원이었던 '독립'의 꿈을 실현하게 되었다.

「르 메이에르」의 모태가 된 고려제과는 김연섭 씨가 30년간의 직장생활 끝에 마련한 자신의 첫 번째 제과점이었다. 입지를 선정하는 것에서부터 개업에 필요한 모든 것을 두번째 번 꼼꼼히 확인하고 시작한 사업이라 개업이후 고려제과는 비교적 순탄하게 자리를 잡았다. 주변 주택가의 거주인구와 청소년 등 유동인구가 단시간내 고객으로 흡수되었고 '맛 있는 집'이란 주위의 평판도 어깨를 으쓱하게 했다. 91년 길 하나를 사이에 두고 「르 메이에르」를 개점한 것도 고려제과에서 거둔 성공의 씨앗을 확산시켜 보자는 생각이었다.

하지만 인건비와 생산설비에 증복투자가 불가피한 것은 물론이고, 길 하나를 사이에 두고 두 개의 제과점이 나란히 입지해 있으니 고객 분산의 역효과가 여실히 드러났다. 결국 30평 규모의 중급 점포였던 고려제과를 처분하고 「르 메이에르과자점」으로 힘을 결집한 것이 93년의 일이다.

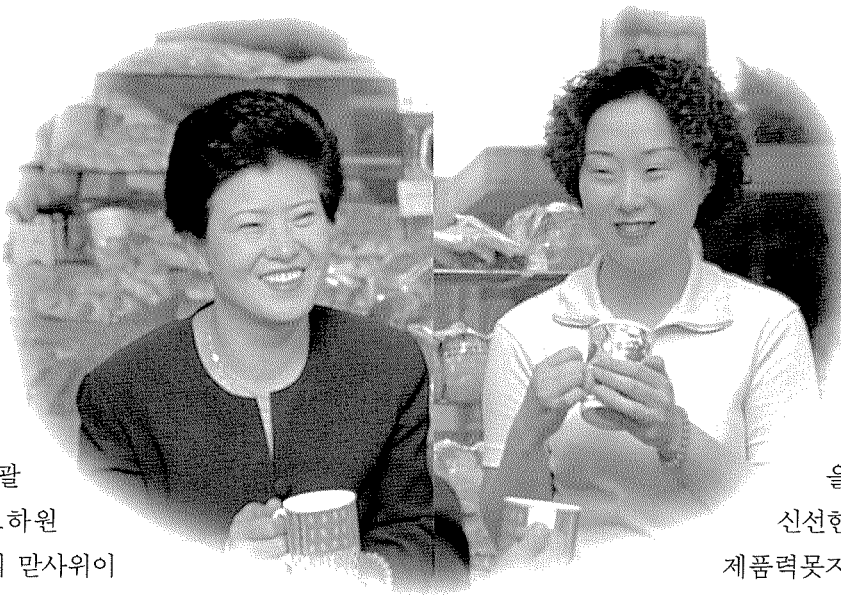
딸과 사위가 함께 하는 가업잇기

「르 메이에르과자점」은 공장과 매장을 합해봐야 실평수 10평 남짓한 좁은 공간. 건물 임대료가 워낙 비싼 곳이라고는 하지만 40여년 가까이 제과업에 종사해온 그의 이력에 비하면 점포규모가 조금 협소하게 느껴질지도 모른다. 하지만 정작 김연섭 씨의 생각은 조금 다르다.

"손님이야 주부, 직장인, 학생 등 다양한 계층이죠. 전철역 앞이라 유동인구도 많은 편이구요. 하지만 젊은 사람들 우스갯 소리처럼 '가방 크다고 공부 잘하는 건' 아니잖아요? 정말 내실있는 가게, 맛있는 집으로 명성을 쌓아가는 게 가장 중요한 거죠. 10년 넘게 경영하던 30평 규모의「고려제과」를 처분하고 「르 메이에르」에만 전념하기로 한 것도 다 그런 이유 때문이지요."

「르 메이에르과자점」의 주고객은 인근 주택가의 주부들과 학생, 직장인들로 대개 몇 년씩 이집 빵맛에 맛을 들인 단골들이 많다. 한 번쯤 이곳의 빵과자를 맛 본 사람이라면 종내 다시 걸음을 하게 된다. 갓 구워낸 고소한 빵 맛도 일품이지만 언제나 가족처럼 친근한 이곳의 분위기가 딱이나 정겨웁기 때문이다.

현재 매장에서 빵과자의 판매를 담당하고 있는 것은 김연



섭 씨 부부와 장녀 김윤옥(26) 씨. 이들은 매일 3교대로 판매업무를 분담한다. 자연스럽게 그만큼 일의 집중력을 높일 수 있는 효과가 있다. 거기다 제품 생산을 총괄하고 있는 공장장 고하원(33) 씨는 김연섭 씨의 만사위기도 하다.

“가족들이 시간을 분담해 매장을 관리하게 되면 각자 맡은 시간 동안 즐겁게 일을 할 수가 있으니 고객에게 늘 밝은 모습을 보여줄 수도 있죠. 또한 사위가 제품 생산을 책임지고 있어 언제나 수준 높은 제품력으로 고객에게 신뢰감을 심어 줄 수도 있구요.”

사위 고하원 씨는 고려제과 시절부터 김연섭 씨와 동고동락하며 오늘의 「르 메이에르」를 있게 한 일등공신이었다. 틈틈이 제과점 일을 돕던 김윤옥 씨와의 사랑이 싹 틔운 곳도 바로 「르 메이에르」였다.

높은 제품력과 마케팅이 승부수

김연섭 씨는 현재 장녀 김윤옥 씨 부부에게 제과점 경영의 많은 부분을 이양하고 있다. 김윤옥·고하원 씨 부부가 「르 메이에르 과자점」의 대물림에 나선 것은 부친 김연섭 씨의 은근한 권유 때문이었다.

하지만 김윤옥 씨가 어느날 고하원 씨와의 교제사실을 털어놓았을 때 어머니(김갑술, 50)는 대뜸 고개를 저었다고 한다. 이유는 “너마저 고생시키기 싫다”는 것이었다. 평소 사람 좋고 성실한 고하원 씨를 눈여겨 보고는 있었지만 막상 딸 윤옥 씨와의 혼담이 오가자 마음이 편치 않았다. 남편의 고생을 옆에서 지켜보아 온 부모로써는 당연한 불안감이었다.

“제과일이란 게 원체 힘든 직업이라는 걸 제가 누구보다 잘 알잖아요. 그러니 선뜻 딸을 주고 싶은 마음이 나겠어요? 지금도 사위가 힘들게 일하고 있는 모습을 보면 제 마음이 편치를 않아요. 다행히 저희들이 행복하게 잘 살고 있으니 한결 시름이 놓이지만요.”

96년 부모의 축복 속에 백년가약을 맺은 윤옥 씨 부부는 이후 동경제과학교 연수단에 참여해 제과선진국 일본의 신기술을 공부할 기회를 가졌다. 제과점을 가업으로 승계할 거라면

식견을 넓혀 보다 전문인이 되라는 김연섭 씨의 배려였다. 연수기간 중 방문한 일본의 제과점에서 무스제품과 드라이아이스를 함께 포장하는 것을 보고 이들 젊은 부부는 신선한 충격을 받았다고 한다.

제품력못지 않게 보관이나 포장법


또한 상품의 부가가치를 높이는 중요한 요소라는 것을 실감했던 것이다. 그것은 앞으로 이들 젊은 부부가 함께 만들어 가야 할 「르 메이에르」의 청사진이었다.

“새로운 맛이란 게 충실한 기본에서 나오는 응용기술이잖아요. 마케팅 감각은 저희들이 좀 나을지 몰라도 아버님은 경험에서 나오는 응용력이 뛰어나시죠. 저희들은 이 두가지를 잘 조화시켜 나갈 생각입니다. 질 좋은 제품과 친절함으로 인정받는 제과점이 저희들이 만들고 싶은 「르 메이에르」의 모습입니다.”

장미빛 미래, 준비하는 자의 것

90년대 들어 각종 외식업체의 등장과 경기 불황으로 제과점의 호시절은 이젠 아주 옛말이 되어 버린지 오래다. 김연섭 씨 역시 40여년이 넘게 제과일로 잔뼈가 굵은 몸이지만 요즘처럼 경기가 어려웠던 적은 없었다고 회상한다. 7,80년대 ‘만들면 팔린다’던 호황기를 지난 지금은 제과점 스스로 신제품 개발과 차별화된 마케팅으로 자구책을 마련하지 않으면 경쟁에서 뒤질 수밖에 없는 상황이 되었다.

“요즘이 어려운 시기인 것은 분명합니다. 하지만 당장의 어려움만 닳하고 내일을 준비하지 않는다면 어떻게 장미빛 미래를 그려볼 수 있겠습니까. 현실에 위축되지 않고 차분히 내일을 준비해 오래도록 사랑받는 지역의 명점으로 만들어 나갈 겁니다.”

모두가 매출 부진의 몸살을 앓고 있는 지금도 「르 메이에르 과자점」은 실상 불황의 여파가 그리 심각하지 않다. 꾸준한 점포알리기와 제품 개발에 기울여온 정성이 오랜 불경기에도 아랑곳없이 특특히 효험을 발휘하고 있는 것이다. 당장의 경기 침체를 닳하지 않고 내일의 희망을 확신하는 이들의 눈빛에서, 파랑새의 눈부신 비상을 그려볼 수 있을 것 같다. 

〈글/이종원〉